

TÉCNICAS DE VENTAS (segunda edición)

Nº de horas: 8.

Plazo de inscripción: Del 14 al 23 de noviembre de 2017.

Fecha de inicio: 27 de noviembre 2017

Fecha de fin: 28 de noviembre

Horario: De 15:30 a 19:30

Ubicación: C/ Carcagente, 1. Entlo B. Castellón de la Plana.

Modalidad: presencial

Dirigido a: Cualquier persona que tenga inquietud y ganas de aprender, reciclar conocimientos y mejorar sus competencias y habilidades para la venta.

Requisitos de inscripción: No se requiere ningún requisito especial de formación o experiencia.

Selección:

- **POR RIGUROSO ORDEN DE REGISTRO DE SOLICITUD**
- **TENDRÁN PREFERENCIA LAS PERSONAS DESEMPLEADAS.**

Documentación a aportar:

- Mostrar identificación con el DNI o documento equivalente
- Fotocopia del DARDE
- Fotocopia de la Vida laboral
- Hoja de solicitud por duplicado (una para el Ayuntamiento y otra para el interesado)

Las solicitudes se podrán presentar en las siguientes dependencias municipales: registro general del Excmo. Ayuntamiento de Castellón, plaza Mayor nº1 y en las Tenencias de alcaldía:

Distrito Sur: C/ Ricardo Català, 7

Distrito Norte: Primer molí, s/n

Distrito Este: Avda. Hnos. Bou, 27

Distrito Oeste: Plaza de España, 1

Distrito Grau: Paseo Buena Vista, 28

Para cualquier información adicional o duda relacionada con el curso puede telefonar a:

680 45 80 19

690 15 22 63

680 98 55 91

Objetivos: Reflexionar sobre la necesidad de actualizarse y reciclarse en lo que a las técnicas de venta se refiere. Identificar las etapas del proceso de venta.

- Detectar con precisión los motivos de compra y los criterios de valoración de los clientes.
- Convencer al cliente a través de argumentos totalmente adaptados a él.
- Cerrar el proceso de venta haciendo que el cliente se sienta satisfecho de su decisión.

Contenidos del curso:

1.-Aspectos previos:

- Las ventas, el perfil comercial y el cliente

2.-El comercial como asesor del cliente: funciones y cualidades:

- Habilidades del comercial

Autoconocimiento. Automotivación. Autocontrol

Resistencia a la frustración

Empatía. Espíritu de servicio. Asertividad

Comunicación eficaz con el cliente.

3.-Preparar cada entrevista de venta para garantizar el éxito del proceso:

- Fijar los objetivos de la entrevista.
- Determinar la estrategia para alcanzar el objetivo.
- Preparación de la entrevista
- Gestión del tiempo
- Argumentación /contra argumentación

4.-Etapas del proceso de ventas:

- Crear un clima de credibilidad/Contextualizar al cliente: del “colegueo” a la confianza.
- Averiguar las necesidades del cliente.
- Argumentar según motivaciones de compra del cliente.
- Vender el precio.
 - Diferencias entre precio, valor y coste
 - Pasos para la presentación del precio
 - Argumentación del precio
 - Defensa del precio
- Superar las objeciones del cliente con seguridad.
- Cerrar la venta: ¿Cuándo y cómo?
 - Condiciones para el cierre de la venta
 - Situaciones en las que no se ha de negociar
 - Momento para iniciar el cierre
 - Señales de cierre de la venta