

## TÉCNICAS DE VENTA

### CURSO DIRIGIDO A:

Personal que ocupen cargo de frecuente contacto con clientes (jefes de tiendas, vendedores, cajeros).

### OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso los alumnos serán capaces de: Identificar y manejar los elementos básicos del modelo de venta relacional. Identificar los distintos tipos de clientes y la forma de abordar la relación comercial con cada uno.

### HORAS CRONOLÓGICAS:

16 HORAS

### CONTENIDOS

#### MODULO 1

##### IDENTIFICAR Y CLASIFICAR LAS CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN VENDEDOR.

- Personalidad, carácter y temperamento.
- Los valores.

#### MODULO 2

##### IDENTIFICAR Y APLICAR FUNCIONES Y DESARROLLO PERSONAL EN VENTAS.

- Habilidades sociales, percepción, autoimagen y autoestima.

#### MODULO 3

##### IDENTIFICAR Y APLICAR LAS HERRAMIENTAS EN TÉCNICAS DE VENTAS.

- Tipología de clientes, cualidades a desarrollar y necesidades del cliente.

#### MODULO 4

##### MANEJAR ACTITUDES Y HABILIDADES EN EL ÁMBITO DE LA VENTA.

- Desarrollo de actitudes, cambio de actitudes, los prejuicios y estereotipos.



## METODOLOGÍA

Clases teórico prácticas. Se utilizan ejercicios obtenidos de casos reales que luego son analizados y debatidos en foros con el relator.

## DIAGNÓSTICO:

Proceso con el cuál CENFOTECH mide los conocimientos de cada participante previos a una actividad de capacitación. Una vez finalizado, CENFOTECH emite un reporte de resultados a la empresa.

## EVALUACIÓN:

Se realizar un control teórico al finalizar el curso, que medirá el nivel de comprensión de los participantes respecto a las normas y reglamentos. Para ello se aplica una prueba de selección múltiple donde la nota será de acuerdo a la escala convencional de 1 a 7. Nota de aprobación 5.

## SEGUIMIENTO:

Etapa donde personal de CENFOTECH se apercibe en la empresa 3 meses después de finalizada la actividad para identificar el nivel de los participantes en el puesto de trabajo. El instrumento de seguimiento es alternativo y es sugerido por CENFOTECH.