

CURSO: GESTIÓN COMERCIAL POSITIVA MULTIDISCIPLINAR (50 HORAS)
DEL 13 AL 24 DE JULIO DE 9.30 A 14.30H. EN CEEI VALENCIA

1. Potencialidades del vendedor

- a. La venta y el vendedor
 - i. Las motivaciones básicas
 - ii. Las competencias clave

2. La socialización

- a. Habilidades sociales y comunicación
 - i. Teoría de la comunicación
 - 1. Lenguaje verbal y no verbal
 - 2. Lenguaje escrito; Lenguaje VAK
 - 3. Escucha activa y escucha efectiva
- b. Inteligencia emocional
 - i. Introducción a la PNL
 - ii. Las creencias limitantes

3. La carrera de la venta en la gestión comercial

- a. La venta y la estrategia comercial
- b. La estrategia de ventas
- c. La táctica de ventas

4. Prospección y captación

- a. Selección del cliente objetivo
 - i. Segmentación de la cartera
 - ii. Creación de la base de clientes
- b. La gestión telefónica
 - i. Preparación del mensaje
 - ii. El guión telefónico
 - iii. Técnicas de PNL
- c. Los bloqueos al teléfono
 - i. Las objeciones recurrentes
 - ii. El cierre telefónico

5. Trabajo en equipo

- a. Descripción de las principales técnicas
- b. Las ventajas del trabajo en equipo
- c. Estrategias que fomentan el trabajo en equipo
- d. Requisitos para el trabajo en equipo
- e. ¿Por qué fallan los equipos?

6. Prevención de riesgos laborales

- a. Los riesgos laborales derivados de:
 - i. Las condiciones ambientales
 - ii. Las condiciones de seguridad, ergonómicas y psicosociales
- b. El plan de autoprotección

7. Negociación y cierre

- a. El contacto (la acogida al cliente)
 - i. Sintonizar y modelar
- b. La indagación
 - i. El arte de preguntar
- c. La presentación del producto
 - i. El beneficio esperado
- d. Los bloqueos de la venta
 - i. Superar las objeciones
- e. Los cierres
 - i. Cómo y cuándo cerrar
 - ii. Tipos de cierre
 - iii. La efectividad en el cierre
- f. La despedida

8. Protocolo de seguimiento