

# CURSO ONLINE

COMERCIAL Y VENTAS

## GESTIÓN COMERCIAL



### OBJETIVOS

- Analizar el equipo humano de ventas, y los perfiles de sus integrantes: director comercial y vendedores.
- Dar a conocer las pautas que deben seguirse para realizar correctamente el proceso de comunicación en la venta, actualizando los conocimientos de los empleados sobre este tipo de técnicas.
- Describir cómo se realizan citas correctamente, preparando el primer contacto, las posibles argumentaciones, las objeciones más frecuentes, etc.
- Describir las técnicas de comunicación en la venta, que permita a los participantes planificar una negociación adecuadamente.
- Formar a los trabajadores en materias que capaciten para desarrollar competencias y cualificaciones en puestos de trabajo que conlleven responsabilidades de concepción y gestión en la introducción a las ventas.
- Ofrecer consejos y técnicas específicas para llevar a buen término cada una de las etapas de la venta, desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la venta.
- Proporcionar al alumno las técnicas comerciales y de comunicación que deben utilizar en los procesos de venta.

CAMPUSonline

**PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:**

# CURSO ONLINE

COMERCIAL Y VENTAS

**GESTIÓN COMERCIAL**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

- 1. EL CONCEPTO DE VENTA Y LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL**
  - 1.1. La venta empresarial y el equipo de ventas
  - 1.2. Las necesidades del cliente
  - 1.3. Las cualidades del vendedor
  - 1.4. Las fases del proceso de venta
  
- 2. EL PROCESO DE VENTA: FASE PREVIA Y DEMOSTRACIÓN**
  - 2.1. Fase previa
  - 2.2. La oferta del producto
  - 2.3. La demostración
  - 2.4. La negociación
  
- 3. EL PROCESO DE VENTA: OBJECIONES Y CIERRE DE LA VENTA**
  - 3.1. La dificultad de las objeciones
  - 3.2. Cierre de la venta
  - 3.3. Dificultades y técnicas de cierre
  
- 4. EL SERVICIO POSTVENTA**
  - 4.1. El servicio al cliente
  - 4.2. Gestión de quejas y reclamaciones
  - 4.3. Seguimiento de la venta
  - 4.4. La fidelización por la oferta
  
- 5. LA DIRECCIÓN COMERCIAL DE VENTAS**
  - 5.1. La administración de ventas
  - 5.2. La planificación estratégica de ventas
  - 5.3. Organización del equipo de ventas
  - 5.4. Selección del equipo de ventas
  - 5.5. La contratación e integración de los vendedores
  - 5.6. La formación en ventas
  
- 6. LA GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS**
  - 6.1. El potencial de marketing
  - 6.2. La previsión de ventas
  - 6.3. Elaboración de presupuestos
  - 6.4. Territorios de ventas
  - 6.5. Cuotas de ventas
  - 6.6. Valoración del rendimiento de ventas

CAMPUSonline

**PONTE EN CONTACTO CON NOSOTROS:**

617 387 074 · 955 268 956 · [training@talentoconsulting.es](mailto:training@talentoconsulting.es) · [www.talentoconsulting.es](https://www.talentoconsulting.es) · @mktalento

**talento**<sup>®</sup>  
professional training