



CUALIFICA2

Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales S.A.U



CURSOS ONLINE GRATUITOS 2020

Formación 100% Subvencionada



Sector: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL

COMT052PO Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (Sector: Intersectorial/Transversal)

MÁS INFORMACIÓN EN: www.cualifica2.es
(+34) 958 050 208



COMT052PO Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (Sector: Intersectorial/Transversal)

COMT052PO Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (Sector: Intersectorial/Transversal)



DURACIÓN:
50 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
Gratis



TITULACIÓN:
Oficial

SECTOR:

INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL



Especialízate como profesional en tu sector



100% gratuita

Formación 100% gratuita prioritariamente para empleados y autónomos



Avalada por el SEPE

Titulación avalada por el Ministerio de Trabajo y por el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).



No consume créditos formativos

No tienes la necesidad de informar a tu empresa ya que no consume créditos formativos.



180 horas de formación

Puedes realizar hasta 180 horas de formación con un máximo de 3 cursos o un curso cuyas horas superen las 180 establecidas en convocatoria.

DESCRIPCIÓN

Este CURSO GRATIS PARA TRABAJADORES COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE (SECTOR: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Pro Marketing. Con este CURSO GRATUITO COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA V (SECTOR: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector Intersectorial/Trans técnicas de comunicación necesarias para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, manejando las técnicas comercial mismo. Identificar las mejores cualidades de un vendedor, así como las necesidades de los clientes. Esta Formación de COMT05

MÁS INFORMACIÓN EN: www.cualifica2.es
(+34) 958 050 208



COMT052PO Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (Sector: Intersectorial/Transversal)

COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES (SECTOR: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) no consume horas y no requiere de la autorización de la misma.

OBJETIVOS

Dominar las técnicas de comunicación necesarias para mantener una relación eficaz en el proceso de venta, manejando las técnicas que se utilizar en el mismo. Identificar las mejores cualidades de un vendedor, así como las necesidades de los clientes.

PARA QUE TE PREPARA

Este Curso INEM COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES (SECTOR: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) le prepara para Dominar las técnicas de comunicación necesarias para mantener una relación de venta, manejando las técnicas comerciales que deben utilizar en el mismo. Identificar las mejores cualidades de un vendedor, así como las necesidades de los clientes pudiendo trabajar dentro de la Familia Profesional de Comercio y Marketing y más concretamente dentro del Sector Intersectorial/Transversal.

SALIDAS LABORALES

Intersectorial/Transversal

TITULACIÓN

Titulación de COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDORES (SECTOR: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) con 50 horas expedida por la Administración Pública



TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONCEPTO DE VENTA Y LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

- 1.La venta empresarial como actividad de marketing
- 2.La venta como proceso
- 3.El equipo y el director de ventas
- 4.La comunicación interpersonal
- 5.La comunicación externa empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (I)

- 1.Influencias en el comportamiento del consumidor
- 2.Las necesidades de los clientes
- 3.Tipos de clientes
- 4.Influencias sociales en el comportamiento del cliente
- 5.Las percepciones del consumidor
- 6.Los motivos de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (II)

- 1.El cliente ante los mercados masivos
- 2.Motivaciones en las compras entre empresas
- 3.La identificación de las necesidades en los productos
- 4.La oferta del producto por el vendedor

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS CUALIDADES DEL VENDEDOR

- 1.El vendedor como comunicador
- 2.Estrategias para crear al vendedor
- 3.La escucha activa en el vendedor
- 4.El perfil del vendedor: cualidades humanas, psíquicas, intelectuales y psicológicas
- 5.Capacidades ante la venta
- 6.Formación base y perfeccionamiento del vendedor
- 7.Evaluación y control de sí mismo
- 8.Técnicas de afirmación de personalidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y EL PROCESO DE VENTA

- 1.El concepto de venta y la comunicación empresarial
- 2.La identificación de las necesidades del cliente
- 3.Las cualidades del vendedor
- 4.Fases en el proceso de venta
- 5.Seguimiento de la venta

REQUISITOS DE ACCESO

COMT052PO Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (Sector: Intersectorial/Transversal)

Para la realización del Curso SEPE COMT052PO HABILIDADES DE COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE PARA VENDEDOR (Sector: INTERSECTORIAL/TRANSVERSAL) el requisito principal es ser Trabajador del Sector Intersectorial/Transversal.

METODOLOGÍA

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutoría e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La tutoría del alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

FICHA MATRICULACIÓN

Para poder formalizar la solicitud de inscripción en este curso debe completar sus datos de registro. Para ello rellene y envíenos e-mail su solicitud de participación en pdf que le presentamos continuación:

[Solicitud de Participación](#)