



## Venta Directa: Cómo Vender Más y Mejor



## Metodología de Estudio

La **formación online** es un sistema formativo que combina la metodología a distancia con las nuevas tecnologías, que elimina las barreras físicas o geográficas para hacer asequible la formación a todas aquellas personas que por diversas razones no pueden acceder a la misma, o no pudieron realizarlo en su momento.

Nuestra metodología permite realizar el estudio en base a las siguientes características:

- Campus ONLINE



- Contacto directo con el equipo docente:
  - Tutores
  - Profesores Especialistas





## Campus

Nuestro campus virtual es la herramienta donde encontraras todo el contenido que necesitas para el estudio a través de Internet y la herramienta necesaria para contactar con el equipo docente.

Por medio de este campus puede seguir la formación desde cualquier lugar con acceso a Internet, manteniendo un contacto directo el cual te permite tener acceso a:

- Información general
- Cuestionarios
- Temario
- Correo
- Agenda
- Noticias y Eventos



## Otras características

- Una vez superada la formación con éxito, recibirás el Título, donde se detallara el contenido del curso.



- El único requisito previo a tener en cuenta es ser mayor de 18 años.





## **Objetivos**

Al finalizar el curso, el alumno adquirirá nociones sobre técnicas de ventas permitiendo dominar los recursos de esta actividad. Conocerá qué reacciones impulsan a las personas a comprar un producto o servicio y cómo presentar nuestra oferta para coincidir con las necesidades del cliente, haciendo que éste se sienta seguro y satisfecho con su decisión. Identificará la personalidad del posible comprador con habilidades y técnicas que permiten crear una atmósfera de persuasión. Además, analizará los roles del vendedor, cliente, producto y la comunicación durante el desarrollo de la venta, desde el primer contacto hasta el cierre.

## **Temario**

### **Modulo 1**

**Tema 1. Introducción al Marketing y Ventas**

### **Modulo 2**

**Tema 2. El Consumidor**

**Tema 3. El Proceso de Compra**

**Tema 4. Venta y Psicología Aplicada**

**Tema 5. Motivaciones Profesionales y Comunicación**

**Tema 6. Medios de Comunicación**

**Tema 7. Evaluación de Si Mismo. Técnicas de la Personalidad**

**Tema 8. La Venta y su Desarrollo. Información e Investigación sobre el Cliente**

**Tema 9. La Venta y su Desarrollo. El Contacto**

**Tema 10. El Cierre de la Venta. La Postventa**

**Tema 11. Vender**

### **Modulo 3**

**Tema 12. Satisfacción de las Necesidades de los Clientes**

**Tema 13. El Cuidado de los Clientes Existentes**





## Recuerda que:

Puedes encontrarnos en:



<https://www.facebook.com/educatrafic>



<https://twitter.com/educatrafic>



[www.educatrafic.es](http://www.educatrafic.es)

**Fundación educaTrafic**

**Calle Hermanos Gamba nº 14 local**

**50017 Zaragoza**

