



## Técnicas De Ventas Y Negociación

## Objetivos

Curso completo que reúne los aspectos del marketing que se relacionan directamente con la comunicación tanto con el cliente como entre empresas, organizaciones...Siempre con un fin último: alcanzar el éxito. Sin duda, aprenderá una serie de técnicas que son imprescindibles si sus objetivos se enfocan a cerrar operaciones de compra-venta como: la planificación personal, métodos de contacto, presentación de productos, resolución de objeciones, técnicas de cierre...Culminará su proceso formativo entrando en el plano negociador asimilando conceptos como: la negociación en grupo, tácticas y trucos, errores en la negociación...incluso técnicas de presentaciones orales eficaces.

## Contenido

### **1 Aspectos basicos de la venta**

- 1.1 El proceso de compra-venta
- 1.2 Motivaciones de compra-venta
- 1.3 El vendedor
- 1.4 Personalidad del vendedor
- 1.5 Video Resumen
- 1.6 Aplicaciones Practicas
- 1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta

### **2 La planificacion**

- 2.1 Errores y soluciones
- 2.2 Que es planificacion
- 2.3 Video Resumen
- 2.4 Aplicaciones Practicas
- 2.5 Cuestionario: La planificación

### **3 La comunicacion**

- 3.1 Fases de la comunicacion
- 3.2 Problemas de la comunicacion
- 3.3 Personalidades de los actores de la comunicacion
- 3.4 Interaccion de caracteres
- 3.5 Comportamientos
- 3.6 Video Resumen
- 3.7 Aplicaciones Practicas
- 3.8 Cuestionario: La comunicación

### **4 Contacto o aproximacion**

- 4.1 El contacto. Metodos de contacto
- 4.2 Ejemplo de contacto o aproximacion
- 4.3 Tecnica de preguntas
- 4.4 Puntos clave en la etapa de contacto
- 4.5 Orden en el contacto
- 4.6 Video Resumen
- 4.7 Aplicaciones Practicas
- 4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación

### **5 Presentacion y demostracion**

- 5.1 La presentacion

- 5.2 Presentacion efectiva
- 5.3 La demostracion
- 5.4 La demostracion efectiva
- 5.5 Elementos de demostracion
- 5.6 Video Resumen
- 5.7 Aplicaciones Practicas
- 5.8 Cuestionario: Presentación y demostración

## **6 Las objeciones I**

- 6.1 Sentido de las objeciones
- 6.2 El vendedor y las objeciones
- 6.3 Tipos de objeciones
- 6.4 Tratamiento de las objeciones
- 6.5 Descripcion de objeciones
- 6.6 Video Resumen
- 6.7 Aplicaciones Practicas
- 6.8 Cuestionario: Las objeciones I

## **7 Las objeciones II**

- 7.1 Descripcion de objeciones
- 7.2 Video Resumen
- 7.3 Aplicaciones Practicas

## **8 Tecnicas frente a las objeciones**

- 8.1 Normas generales frente a las objeciones
- 8.2 Objecion - apoyo
- 8.3 Descubrir la verdadera objecion
- 8.4 Conformidad y contraataque
- 8.5 Prever la objecion
- 8.6 Retrase la respuesta
- 8.7 Negacion de la objecion
- 8.8 Admision de la objecion
- 8.9 Video Resumen
- 8.10 Aplicaciones Practicas
- 8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones

## **9 El cierre de la venta**

- 9.1 Señales del cliente
- 9.2 Tecnicas de cierre
- 9.3 Cierres de remate
- 9.4 Video Resumen
- 9.5 Aplicaciones Practicas
- 9.6 Cuestionario: El cierre de la venta

## **10 Otros modelos de ventas**

- 10.1 Venta a grupos
- 10.2 Planificacion de las ventas
- 10.3 Actuacion de participantes
- 10.4 Venta de puerta fria
- 10.5 Normas generales
- 10.6 Telefono y correo
- 10.7 Video Resumen

## 10.8 Aplicaciones Practicas

### **11 Tecnicas de negociacion**

- 11.1 El proceso de negociacion
- 11.2 Antes de la negociacion
- 11.3 El grupo negociador
- 11.4 La comunicacion
- 11.5 Aprender a negociar
- 11.6 Fases de la negociacion
- 11.7 Tacticas y trucos
- 11.8 Poderes y habilidades
- 11.9 Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta
- 11.10 Concesiones
- 11.11 El tiempo en la negociacion
- 11.12 Errores mas comunes en una negociacion
- 11.13 Supuesto practico
- 11.14 Cuestionario: Técnicas de negociación

### **12 Presentaciones orales eficaces**

- 12.1 Planificacion de una presentacion
- 12.2 Tipos de presentaciones
- 12.3 El mensaje
- 12.4 Elementos de apoyo
- 12.5 Comunicacion verbal
- 12.6 Comunicacion no verbal
- 12.7 Imagen personal
- 12.8 El miedo escenico
- 12.9 Improvisar
- 12.10 Preguntas del publico
- 12.11 Evaluacion
- 12.12 Supuesto practico
- 12.13 Cuestionario: Presentaciones orales eficaces
- 12.14 Cuestionario: Cuestionario final