



Invertir en conocimientos produce
siempre los mejores intereses

(Benjamin Franklin)

FICHA DE LA ACTIVIDAD	CAMPUS ON LINE
Entidad organizadora	Centro de estudios AT
Título del curso	VENDEDOR TÉCNICO
Objetivos	Saber orientar, asesorar y vender productos o servicios, efectuando un cierre y posterior seguimiento de la operación, así como colaborar en la política comercial de la empresa.
Contenidos	<p>Tema 1 - El conocimiento del cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comportamientos de compra - Factores que influyen en la compra - Merchandising-mix <p>Tema 2 - El producto o servicio.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diferenciación del producto - Marca, envase y etiqueta <p>Tema 3 - El vendedor.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tácticas de venta - ¿Qué esperan los clientes de los vendedores? <p>Tema 4 - La planificación de las ventas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proceso anterior a la venta - Equipamiento de los vendedores - Determinación de la zona de ventas - Animación en el punto de venta. - La publicidad en el establecimiento <p>Tema 5 - Entrevista, demostración, objetivos y cierre de la venta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación o contacto con el cliente - La presentación del producto - El tratamiento de las objeciones -Técnicas de cierre de una venta -Seguimiento de la venta. -Análisis de las ventas perdidas.
Niveles profesionales a los que se dirige	Abierto al campo profesional
RELACIÓN DE TUTORES	BELÉN CANTELI MARTÍNEZ
Duración	50 horas
Lugar de realización	On-line
Programa de actividades y metodología empleada	Teórico práctica
Plan de evaluación	Evaluación continua
Procedimiento de matricula	Informes en la secretaría del centro: E-Mail: Campusonline@centroat.com Tfn: 985333441