

FICHA DE LA ACTIVIDAD	<b>CAMPUS ON LINE</b>
Entidad organizadora	Centro de estudios AT
Título del curso	<b>VENDEDOR TÉCNICO</b>
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"> <li>- Comportamientos de compra</li> <li>- Factores que influyen en la compra</li> <li>- Merchandising-mix</li> </ul> <p>Tema 2 - El producto o servicio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferenciación del producto</li> <li>- Marca, envase y etiqueta</li> </ul> <p>Tema 3 - El vendedor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tácticas de venta</li> <li>- ¿Qué esperan los clientes de los vendedores?</li> </ul> <p>Tema 4 - La planificación de las ventas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso anterior a la venta</li> <li>- Equipamiento de los vendedores</li> <li>- Determinación de la zona de ventas</li> <li>- Animación en el punto de venta.</li> <li>- La publicidad en el establecimiento</li> </ul> <p>Tema 5 - Entrevista, demostración, objetivos y cierre de la venta</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentación o contacto con el cliente</li> <li>- La presentación del producto</li> <li>- El tratamiento de las objeciones</li> <li>- Técnicas de cierre de una venta</li> <li>- Seguimiento de la venta.</li> <li>- Análisis de las ventas perdidas.</li> </ul>
Niveles profesionales a los que se dirige	Abierto al campo profesional
RELACIÓN DE TUTORES	BELÉN CANTELI MARTÍNEZ
Duración	40 horas
Lugar de realización	On-line
Programa de actividades y metodología empleada	Teórico práctica
Plan de evaluación	Evaluación continua
Procedimiento de matricula	<p>Informes en la secretaría del centro:</p> <p>E-Mail: <a href="mailto:Campusonline@centroat.com">Campusonline@centroat.com</a></p> <p>Tfn: 985333441</p>