

RETAIL DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN: EL VENDEDOR DE TIENDA+COMM104PO MARKETING ONLINE



Área: Sin clasificar
Modalidad: Teleformación
Duración: 40 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Objetivo general: Desarrollar mayor empatía y asertividad en la relación con el cliente e identificar las distintas necesidades de materiales por parte del cliente, en cada etapa del proceso constructivo.

CONTENIDOS

1. EL VENDEDOR DE TIENDA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN 1.1. ¿Qué es vender? Tipos de venta y de vendedores 1.2. El vendedor de tienda excelente: Aptitud + Actitud 1.3. Las funciones de un vendedor de tienda de materiales 1.3.1. Atención a clientes 1.3.2. Mantenimiento del punto de venta 1.3.3. Gestión logística 1.4. Los indicadores claves de gestión (KPI) 2. LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA TIENDA DISTRIBUIDORA DE MATERIALES 2.1. Comprender al cliente 2.1.1. Tipos de clientes de un distribuidor de materiales para la construcción 2.2. Vender materiales en tienda: Acoger, detectar necesidades, ofrecer, cerrar 2.3. Cómo convertir una queja en una oportunidad 2.4. Fidelizar al cliente = Satisfacer + vincular 2.5. La función del vendedor de tienda en la “experiencia de cliente” 2.5.1. El factor emocional en la venta de materiales para la construcción 3. LA VENTA DE MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN 3.1. El distribuidor de materiales para la construcción 3.2. La venta según el tipo de cliente 3.2.1. Profesional 3.2.2. Particular 3.3. Obra nueva vs rehabilitación 3.3.1. Partidas de obra 3.4. Tipos de actuación 3.4.1. Conservación y reparación 3.4.2. Accesibilidad 3.4.3. Eficiencia energética 3.5. Normativa aplicable y ayudas a la rehabilitación

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el



aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.