

VENTAS Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL



Área: Comercial y Marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 50 h

Precio: 400.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

- Profesionales que quieren actualizar conocimientos en el **proceso de la negociación comercial**.
- Expertos en **ventas y negociación comercial** que deseen mejorar en su carrera profesional.
- Personas interesadas en adquirir conocimientos en el **cierre de ventas**.

OBJETIVOS

- Introducir en el proceso de la negociación comercial. - Conocer las características del negociador. - Aprender a negociar en grupo y las herramientas que usa el negociador. - Emplear diferentes técnicas para el cierre de ventas, manejar objeciones y conocer el servicio postventa. - Saber preparar la venta y utilizar las técnicas de acercamiento, demostración, presentación y argumentación. - Aprender a cerrar la venta y negociar con los grupos de compras. - Introducir en la dirección comercial y la organización del departamento comercial. - Aprender a seleccionar vendedores y su remuneración.

CONTENIDOS

Tema 1. El proceso de la negociación comercial. Introducción. La preparación. Las estrategias. El desarrollo. Acuerdo y conclusión. Tema 2. La negociación comercial: el negociador. Introducción. Características del negociador. La motivación. La comunicación. Negociadores en grupo. Herramientas del negociador. Tema 3. El cierre de la venta: negociación, manejo de objeciones y servicio postventa. Introducción: el cierre de la venta. El proceso de negociación. El manejo de objeciones. El servicio postventa. Tema 4. La negociación comercial. Técnicas de venta. Introducción. El vendedor, actor principal. La preparación de la venta. El acercamiento. La presentación y la argumentación. La demostración. Las objeciones. El cierre de la venta. La negociación con los grupos de compras. Tema 5. La gestión comercial y de ventas de la empresa. La dirección comercial y el director comercial. Organización del departamento comercial. Definición de las ventas. Planificación de la ruta y el territorio. Tipología de las redes de ventas. Selección de vendedores. Control de la función de ventas. Remuneración de los vendedores. Métricas del marketing. Evaluación de los vendedores.

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 el **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.