



E-LEARNING

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN FORMACIÓN EN VENTAS: FASES Y TÉCNICAS 60 h.

El objetivo principal del curso es conocer los **conceptos básicos relacionados con el marketing y el proceso de venta así como sus fases y técnicas.**

Se analizarán de forma exhaustiva el mercado, los clientes actuales y potenciales, las características de la competencia, el entorno interno y externo (aspectos económicos, sociales, políticos y ambientales, entre otros) que pueden incidir en la puesta en el mercado de un producto o servicio. Además, **se estudiarán la ventaja competitiva y cómo explotarla**, el posicionamiento en el mercado, el público objetivo, fijando unos objetivos y una imagen de empresa que refleje qué somos y dónde queremos llegar, el producto o servicio a vender e identificar la tipología de clientes, cómo prestar un servicio adecuado y de calidad. Por último, se profundizará en el proceso de venta y en las pautas a tener en cuenta en cada una de las fases

Programa del curso

Tema 1. Introducción al marketing.

Tema 2. Relaciones con el cliente.

Tema 3. Proceso de venta.

Tema 4. Psicología aplicada a la venta.

VENTAJAS:

- Servicio de tutorías.
- Contenido enlazado con lexnovaonline.
- Gestionamos tu bonificación en el TC1.

PVP: 420 €