

ESCUELA DE COMERCIO Y VENTAS

GUIA DIDACTICA DE LA ACCION FORMATIVA

CURSO: COMERCIALES Y VENDEDORES DE ÉXITO.

Fecha: 7 junio al 20 de julio.

Índice del curso.....

1. Introducción
2. Objetivos
3. Características
4. Estructura de los contenidos
5. Docentes
6. Evaluación

1.-INTRODUCCIÓN

La venta, como intercambio de un producto o servicio por una suma de dinero, se consideraba una técnica, debido a sus fundamentos para convencer a las personas. Hoy, sin embargo, se habla de **neuroventas** para referirse al uso de las neurociencias para entender la forma como funciona la mente de las personas y así poder crear discursos de ventas mucho más efectivos y personalizados.

Al entender el comportamiento humano, la venta se convierte en un proceso orientado a los sentimientos de las personas. Es así como en las **neuroventas** se dan las respuestas a preguntas como **¿cuáles son los miedos de las personas? ¿por qué compramos? ¿por qué escogemos un producto y no otro?**

Tener estos datos a la mano, aumenta la probabilidad de cerrar ventas y facilita el desempeño del vendedor, porque los compradores sienten que realmente el vendedor los conoce y les dará un producto o servicio que se ajuste de forma real a sus necesidades.

Para ser hoy día un vendedor completo tenemos que conocer el marketing, ser unos buenos comunicadores, conocer los social media, inteligencia emocional y otras habilidades necesarias para ejercer esta apasionante y digna actividad.

2.-OBJETIVOS

Objetivo general: Conocer las herramientas que permiten hacer un discurso de venta eficaz y adecuado a cada tipo de comprador, para incrementar el desempeño de la actividad comercial. Conocimientos de Marketing. Saber cómo comunicar lo que pensamos. Ser conocedores de la inteligencia emocional y controlar nuestras emociones.

Objetivos específicos:

- Conocer el funcionamiento del cerebro del comprador y las vías más eficaces de llegar a él.
- Conocer las cualidades que un buen vendedor debe potenciar para el desempeño eficaz.
- Aplicar la metodología para la captación de clientes y la mejora de las relaciones personales.
- Mejorar la comunicación persuasiva y aplicar técnicas emocionales en el proceso de venta.
- Saber cómo llegar a nuestro público a través de las redes sociales.

3.-CARACTERISTICAS

Nombre del curso: "Comerciales y vendedores de éxito".

Horas totales: 160 horas. 50 teórico/prácticas y 110 en empresa.

Modalidad: En aula viernes de 14:00 h a 21:00 h y sábados de 9:00 h a 14:00 h. y en empresa horario de mañana de lunes a viernes.

Fechas: Inicio: 7 de junio hasta el 20 de julio. Días: Junio: 7, 8, 14, 15 Julio: 5, 6, 12, 13, 19 y 20.

4.-ESTRUCTURA DE LOS CONTENIDOS

Los contenidos del curso se estructurarán en 7 módulos:

VENTAS:

- 1.-El arte de vender hoy día.
- 2.-Cómo vender mi empresa.
- 3.-Cómo vender mi producto.
- 4.-La comunicación.
- 5.-La negociación.
- 6.-Las objeciones.
- 7.-El cierre.
- 8.-El servicio al cliente tras la venta.

NEUROVENTAS:

- 0.-Introducción.
- 1.-Concepto de Programación Neurolingüística (PNL).El mapa y el territorio. Los diferentes canales sensoriales.
- 2.-Cualidades de un buen vendedor.
- 3.-Cómo captar clientes.
- 4.-Cómo realizar presentaciones para que te escuchen.
- 5.-La comunicación persuasiva en la PNL aplicada a la venta.
- 6.-Conoce tus emociones y emociona al cliente.
- 7.-No vendas haz que el cliente te compre.

MARKETING:

- 1.-Marketing y orientación al mercado.
- 2.-Segmentación y definición del público-objetivo.
- 3.-Fundamentos de estrategias de marketing.
- 4.-Análisis del consumidor.
- 5.-Investigación de mercados.

LIDERAZGO E INTELIGENCIA EMOCIONAL:

- 1.-Liderarse antes de liderar: El liderazgo sobre uno mismo.
- 2.-Inteligencia emocional y habilidades sociales.
- 3.-Los valores y las creencias en el liderazgo.
- 4.-La identidad personal y el propósito.

- 5.-Liderazgo y pasión: visión y ambición del líder.
- 6.-Equipos y organizaciones.
- 7.-Cohesionar y motivar a los equipos.
- 8.-Las habilidades del liderazgo.

ATENCIÓN AL CLIENTE:

- 1.-Calidad en la atención al cliente.
- 2.-Posicionar a la organización para la atención al cliente.
- 3.-Acoger al cliente.
- 4.-Tipologías de clientes.
- 5.-Quejas y reclamaciones.
- 6.-Técnicas de autocontrol.

COMUNICACIÓN EFICAZ PARA LA VENTA:

- 1.-Principios de la comunicación.
- 2.-Planificación del mensaje.
- 3.-Preparación del mensaje.
- 4.-Lenguaje no verbal.
- 5.-Ayudas visuales.

APLICACIONES INFORMATICAS Y SOCIAL MEDIA:

- 1.- Revolución de las redes sociales. Un nuevo canal de relación con los clientes.
- 2.- Uso y tipo de redes sociales.
- 3.- Claves para gestionar las redes sociales.
- 4.- Elaboración de un Plan de Social Media para la venta.
- 5.- Diseño de contenidos de calidad que venden.
- 6.- Recursos y herramientas para una gestión profesional.
- 7.- Búsqueda de empleo a través de redes sociales.

5.-DOCENTES

Ver página de la Escuela.

6.-EVALUACION

Será continua a lo largo de todo el proceso formativo y se llevará a cabo a través de:

Para la obtención del Certificado y Aprovechamiento del curso:

1. Será obligatorio haber superado las evaluaciones y dinámicas realizadas en aula.

2. Tener un comportamiento proactivo, adecuado y meritorio en la empresa donde haya desarrollado las prácticas.