

CURS SUBVENCIONAT: “TÈCNIQUES DE VENDA I FORMACIÓ DE VENEDORS/ES”

A través del **Consorti per a la Formació Contínua de Catalunya** hem tingut accés a nou **curs subvencionat** per als nostres col·legiats/des.

DADES DEL CURS

Durada: 40 hores

Dates: del 6 de setembre al 2 d'octubre de 2017

Horari: dilluns, dimecres i divendres de 16h-20h

Modalitat: Presencial

Lloc d'impartició: Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (C. Casp, 130 – 08013 Barcelona)

Inscripció fins el dia: 29 d'agost de 2017

Preu: 0€

Curs amb places limitades

Destinatari/àries: Treballadors/es adscrits al Règim General, autònoms/es i aturats/es.

Es sol·licitarà: [Fitxa d'alumne](#) (annex 1), Fotocòpia DNI i Fotocòpia nòmina o rebut autònom/a del mes anterior a la data d'inici del curs. En el cas d'aturats/des, hauran de presentar el document Dardo actualitzat.

DESCRIPCIÓ

Amplia les teves habilitats comercials. Coneix i practica diferents tècniques de venda.

CONTINGUTS

1. La presentació
 - 1.1. Determinar aquells elements que intervenen en una presentació
 - 1.2. Analitzar la c.n.v. i la seva importància en la presentació i en el procés global de la venda
 - 1.3. Analitzar cada un d'aquests elements en les àrees
 - 1.4. Coneixements necessaris
 - 1.5. Destreses implicades
 - 1.6. Comportament òptim
2. - L'anàlisi de necessitats
 - 2.1. Respondre la pregunta: per què compra el client?
 - 2.2. Analitzar l'empatia com a tècnica bàsica per aconseguir conèixer les necessitats del client
 - 2.3. Aprendre a realitzar les preguntes adequades per extreure el màxim d'informació
 - 2.4. Analitzar i desenvolupar el procés d'escolta activa
 - 2.5. Determinar el tipus de client i l'estratègia per abordar-lo
3. - L'argumentació
 - 3.1. Analitzar i desenvolupar el procés de la comunicació intencional

- 3.2. Determinar diferents tipus d'arguments
- 3.3. Establir les fases que componen l'elaboració i exposició de l'argument
- 3.4. Analitzar els requisits necessaris per elaborar i desenvolupar arguments
- 3.5. Aprendre tècniques de comunicació persuasiva que facilitin la fluïdesa del pensament i el control de la improvisació
- 3.6. Pràctiques
- 4. - El tractament de les objeccions
 - 4.1. Analitzar i estudiar els diferents tipus d'objeccions
 - 4.2. Elaborar estratègies per fer front a cada tipus d'objecció
 - 4.3. Determinar els requisits necessaris per detectar i abordar eficaçment les objeccions
 - 4.4. Pràctiques
- 5. - Tècniques de presentació del preu
 - 5.1. Establir elements implicats en la conclusió o tancament de la venda
 - 5.2. Aprendre a detectar, analitzar i valorar els indicis de compra
 - 5.3. Treballar diferents tècniques per presentar el preu
- 6. - Tècniques de tancament
 - 6.1. Analitzar els requisits necessaris realitzar un tancament de venda reeixits
 - 6.2. Treballar diferents tècniques de tancament
 - 6.3. Pràctiques