

Técnicas de Ventas

Técnicas de Ventas

Duración: 60 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

“No se vende más el mejor producto o servicio, sino el que mejor se sabe vender”. Esta máxima, en el mundo de la venta, es simplemente una realidad. Por un pequeño error se puede escapar una venta, de ahí la importancia de conocer las técnicas que dentro del marketing se dirigen a conseguir cerrar una venta. Este curso eminentemente práctico, nos descubre todos los aspectos que un profesional de la venta debe dominar desde la planificación, la comunicación, el contacto, la presentación…hasta cómo superar las objeciones o impedimentos que surgen en el proceso de venta.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

1 Aspectos básicos de la venta

1.1 El proceso de compra-venta
1.2 Motivaciones de compra-venta
1.3 El vendedor
1.4 Personalidad del vendedor
1.5 Vídeo Resumen
1.6 Aplicaciones Prácticas
1.7 Cuestionario: Aspectos básicos de la venta

2 La planificación

2.1 Errores y soluciones
2.2 Qué es planificación
2.3 Vídeo Resumen
2.4 Aplicaciones Prácticas
2.5 Cuestionario: La planificación

3 La comunicación

3.1 Fases de la comunicación
3.2 Problemas de la comunicación
3.3 Personalidades de los actores de la comunicación
3.4 Interacción de caracteres
3.5 Comportamientos
3.6 Vídeo Resumen
3.7 Aplicaciones Prácticas
3.8 Cuestionario: La comunicación

4 Contacto o aproximación

4.1 El contacto. Métodos de contacto
4.2 Ejemplo de contacto o aproximación
4.3 Técnica de preguntas
4.4 Puntos clave en la etapa de contacto
4.5 Orden en el contacto

© icaformación2026

4.6 Vídeo Resumen
4.7 Aplicaciones Prácticas
4.8 Cuestionario: Contacto o aproximación

5 Presentación y demostración

5.1 La presentación
5.2 Presentación efectiva
5.3 La demostración
5.4 La demostración efectiva
5.5 Elementos de demostración
5.6 Vídeo Resumen
5.7 Aplicaciones Prácticas
5.8 Cuestionario: Presentación y demostración

6 Las objeciones I

6.1 Sentido de las objeciones
6.2 El vendedor y las objeciones
6.3 Tipos de objeciones
6.4 Tratamiento de las objeciones
6.5 Descripción de objeciones
6.6 Vídeo Resumen
6.7 Aplicaciones Prácticas
6.8 Cuestionario: Las objeciones I

7 Las objeciones II

7.1 Descripción de objeciones
7.2 Vídeo Resumen
7.3 Aplicaciones Prácticas

8 Técnicas frente a las objeciones

8.1 Normas generales frente a las objeciones
8.2 Objeción - apoyo
8.3 Descubrir la verdadera objeción
8.4 Conformidad y contraataque
8.5 Prever la objeción
8.6 Retrase la respuesta
8.7 Negación de la objeción
8.8 Admisión de la objeción
8.9 Vídeo Resumen
8.10 Aplicaciones Prácticas
8.11 Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones

9 El cierre de la venta

9.1 Señales del cliente
9.2 Técnicas de cierre
9.3 Cierres de remate
9.4 Vídeo Resumen
9.5 Aplicaciones Prácticas
9.6 Cuestionario: El cierre de la venta

10 Otros modelos de ventas

10.1 Venta a grupos
10.2 Planificación de las ventas
10.3 Actuación de participantes
10.4 Venta de puerta fría
10.5 Normas generales

© icaformación2026

10.6 Teléfono y correo
10.7 Vídeo Resumen
10.8 Aplicaciones Prácticas
10.9 Cuestionario: Cuestionario final

© icaformación2026