



Curso de Venta Online y Técnicas de Ventas

(100 horas)



Curso de Venta Online y Técnicas de Ventas

En Vértice Institute, conscientes de la necesidad de progreso y evolución de la sociedad actual, hemos desarrollado unos programas formativos adaptados a aquellos alumnos que quieran prepararse para incorporar en su perfil la adquisición de nuevos conocimientos o el reciclaje de los ya existentes, con el fin de alcanzar una meta personal o satisfacer una necesidad profesional.

El sistema de aprendizaje de todos nuestros cursos de formación se realiza a través de metodología online. El alumno contará con un temario actual y completo, fácilmente comprensible y con una clara vocación práctica. La evaluación perseguirá la asimilación correcta y de aplicabilidad real a través de diferentes recursos didácticos disponibles en el intuitivo y ameno campus virtual 3D.

Por otra parte, el alumnado obtendrá un seguimiento periódico y una atención de dudas permanente y personalizada a través del sistema de tutorías (vía campus virtual, telefónica o por correo electrónico) durante el periodo en el que transcurran los cursos. El claustro docente se compone de expertos procedentes tanto del mundo profesional como académico y con una dilatada experiencia en cada área de conocimiento.

Por tanto, la calidad de los contenidos, la versatilidad de los recursos tecnológicos y la profesionalidad de los tutores, terminan de conformar el conjunto de elementos necesarios para que el alumno pueda alcanzar con facilidad su objetivo marcado.

Destinatarios

Trabajadores y Desempleados

Objetivos

- Aprender a aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distintos de internet.
- Conocer cuáles son las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones, siguiendo criterios y procedimientos establecidos.
- Manejar los procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.

Programa

Módulo técnicas de venta

1. Procesos de venta

1.1. Tipos de venta

1.2. Fases del proceso de venta

1.3. Preparación de la venta

1.4. Aproximación al cliente

técnicas de venta

1.5. Análisis del producto/servicio

1.6. El argumentario de ventas

2. Aplicación de técnicas de venta

- 2.1. Presentación y demostración del producto/ servicio
- 2.2. Demostraciones ante un gran número de clientes
- 2.3. Argumentación comercial
- 2.4. Técnicas para la refutación de objeciones
- 2.5. Técnicas de persuasión a la compra
- 2.6. Ventas cruzadas
- 2.7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
- 2.8. Técnicas de comunicación no presenciales

3. Seguimiento y fidelización de clientes

- 3.1. La confianza y las relaciones comerciales
- 3.2. Estrategias de fidelización
- 3.3. Externalización de las relaciones con el cliente: telemarketing
- 3.4. Aplicaciones de gestión de las relaciones con el cliente (crm)

4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

- 4.1. Conflictos y reclamaciones en la venta
- 4.2. Gestión de quejas y reclamaciones
- 4.3. Resolución de reclamaciones.

Venta online.

Ud1

Internet como canal de venta

- 1.1. Las relaciones comerciales a través de internet
- 1.2. Utilidades de los sistemas online
- 1.3. Modelos de comercio a través de internet
- 1.4. Servidores online.

Ud2.

Diseño comercial de páginas web

- 2.1. El internauta como cliente potencial y real
- 2.2. Criterios comerciales en el diseño de páginas web
- 2.3. Tiendas virtuales
- 2.4. Medios de pago en internet
- 2.5. Conflictos y reclamaciones de clientes
- 2.6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos

*Los contenidos del curso están adaptados al certificado de profesionalidad.

Metodología

En **Vértice Institute**, marcamos a nuestros alumnos un itinerario formativo basado en el "seguimiento continuo de los alumnos". Ponemos a disposición del alumno un orientador personal que lo acompañará durante todo el proceso de formación. La metodología está basada en un uso intensivo de las nuevas tecnologías, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual. Se combinan así, la flexibilidad de los medios online con las

ventajas de la formación presencial.

Nuestros recursos metodológicos:

1) **Foros de debate**, con manuales especializados y actualizados, casos prácticos y docentes altamente cualificados, que resolverán tus dudas a través de tutorías vía correo electrónico

2) Enseñanza interactiva con **herramientas multimedia y pruebas de autoevaluación** para verificar la asimilación de contenidos por parte del alumno.

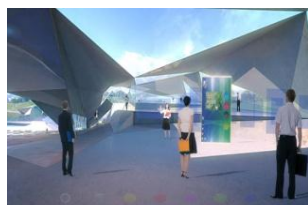
Campus Vértice

El Campus Vértice es un espacio donde los alumnos pueden realizar los cursos elegidos de una forma ágil y sencilla. Se trata de un entorno virtual en 3D que reproduce todas las dependencias donde el alumno desarrollará los distintos momentos del proceso formativo (aula, biblioteca, auditorio, cafetería, sala de recrea servicios virtuales orientados a la formación, donde se puede interactuar con compañeros y profesores como lo haría en un centro de formación presencial. Por tanto, en Campus Vértice, gracias a la utilización de las Nuevas Tecnologías aplicadas a la formación, se encuentra albergada la óptima combinación de elementos y recursos pedagógicos que cubren todas las necesidades del proceso de aprendizaje.

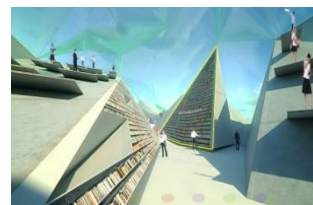
Este campus virtual en 3D al que el alumno tendrá acceso durante todo el curso, las 24 horas del día, facilita el correcto aprendizaje del contenido del curso, la participación en foros de debate, vídeos interactivos, ejercicios prácticos, contenido interactivo multimedia, autoevaluaciones, archivos de descarga, enlaces webs, acceso al contenido bibliográfico, permite la interrelación con otros alumnos y con el profesorado, y muchas más posibilidades.



Auditorio del Campus



Aula



Biblioteca

Precio

El precio del curso es **90 €**. Una vez abonado y la matriculación completada, procederemos a darle inicio a su curso.

Posibilidad de pago en **dos mensualidades**.

Duración

100 horas

Diploma acreditativo

Al finalizar el curso, el alumno podrá obtener un certificado digital que acredite la realización de 100 horas de curso.

Inscripción y formas de pago

Para matricularse deberá rellenar el formulario de inscripción que adjuntamos o bien cumplimentado la solicitud pinchando [aquí](#).

El pago del curso podrá realizarse de las siguientes formas:

- Transferencia Bancaria
- Domiciliación
- Tarjeta de crédito
- Paypal

Estamos a su disposición para cualquier duda o consulta:



Madrid
C/ Magallanes, 1.

Málaga
C/ Hilera, 14.

Tlf: 902 904 600
Fax: 902 510 044

info@verticeinstitute.com
verticeinstitute.com