

VENDEDOR TÉCNICO

85
HORAS

DESCRIPCIÓN

OBJETIVOS

Orientar, asesorar y vender al cliente productos que precisan un conocimiento técnico, efectuando el cierre y posterior seguimiento de la operación, asimismo colabora en la política comercial de la empresa.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: ASPECTOS LEGALES: Marco Jurídico del Comercio. - Requisitos para el Ejercicio de la Actividad Comercial. - Normativa Comercial Básica. - La Protección del Consumidor. - Instituciones que Facilitan y Promueven la Actividad Comercial. - Instituciones que Informan y Protegen al Consumidor. - Instituciones que velan por el Cumplimiento de la Legislación Comercial.

UNIDAD 2: ASPECTOS ORGANIZATIVOS: Organización de las Rutas de Servicio. - La Cita.

UNIDAD 3: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS: Preparación de la Documentación. - Delimitación del Mercado. - Cumplimiento de Objetivos de Venta. - Estado de Situación Comercial del Vendedor. - Análisis de los Productos. - Análisis de los Clientes. - Control del Trabajo de los Vendedores. - Autoevaluación del Vendedor. - Control del Ratio. - Otros Documentos.

UNIDAD 4: GESTIÓN DE LA ACTIVIDAD. GASTOS DE VIAJE: Delimitación de los Gastos del Vendedor. - Control del Volumen de Ventas. - Control de otras Dimensiones de Ventas. - Comportamiento, Eficacia, Eficiencia. - El Principio del Iceberg.

UNIDAD 5: COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR: Introducción. - Elementos de Comunicación. - El Proceso de Comunicación. - Barreras de Comunicación. - Niveles de Comunicación. - Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación. - Los Sistemas de Comunicación. - Tipos de Reuniones.

UNIDAD 6: NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA: La Persuasión. - La Motivación. - Comportamiento de Compra. - Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor. - Relación Comprador-Vendedor.

UNIDAD 7: COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: El Vendedor: Perfil del Vendedor.