

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Red de ventas y presentación de productos y servicios (UF2395)

Modalidad:

e-learning con una duración 30 horas

Objetivos:

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Gestión y motivación de la red de ventas 1.1 Red de ventas: 1.1.1 Sistemas comerciales y red de venta y distribución. 1.1.2 Organización del sistema de ventas 1.1.3 Relaciones entre fabricantes, distribuidores y clientes: Acuerdos comerciales. 1.2 Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas: 1.2.1 Selección de la estrategia de liderazgo y habilidades personales 1.2.2 Adaptación del vendedor a situaciones, clientes y productos distintos. 1.3 Técnicas de motivación a vendedores: 1.3.1 Reuniones periódicas 1.3.2 Reconocimiento 1.3.3 Incentivos, comisiones y primas 1.4 Formación a vendedores y prescriptores: 1.4.1 Tareas de los vendedores. 1.4.2 Técnicas de persuasión e información 1.4.3 Redes sociales y marketing. UNIDAD DIDÁCTICA 2. Presentación y venta de productos y servicios 2.1 Proceso de venta: 2.1.1 Fases del proceso de venta 2.1.2 Tipos y clases de venta: Venta directa, indirecta, mayorista, industrial u otras. 2.1.3 La venta personal: características. 2.1.4 Tareas del vendedor. 2.1.5 Descripción del objeto de la venta: productos y servicios 2.2 Argumentarios de ventas: 2.2.1 Según tipos de productos y servicios 2.2.2 Según canales de comercialización. 2.2.3 Objeciones y técnicas de refutación. 2.2.4 Garantías y protección al consumidor. 2.3 Técnicas de presentación de productos y servicio a la red de venta propia y ajena. 2.3.1 El proceso de comunicación en la promoción y venta 2.3.2 Técnicas de comunicación aplicables a la red de ventas. 2.3.3 Aplicaciones informáticas para la presentación de productos y servicios a la venta.

