

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



TÉCNICAS DE VENTA PARA EMPRESA CÁRNICA

Modalidad:

presencial con una duración 12 horas

Objetivos:

- Conocer las herramientas necesarias para realizar una venta de forma satisfactoria.
- Fomentar las características del buen vendedor.
- Desarrollar (o afianzar) ciertos conocimientos relacionados con ventas y mercado.
- Mejorar el servicio y atención al cliente.
- Conocer cómo mejorar nuestro punto de venta.
- Desarrollar numerosas habilidades sociales que nos acerquen al cliente.
- Conocer cómo actuar como buenos vendedores en la venta, su desarrollo y la postventa.
- Analizar los productos de charcutería.
- Conocer los problemas y dificultades de la carnicería y charcutería.

Contenidos:

EL MERCADO

Concepto de mercado

Definiciones y conceptos relacionados

División del mercado

FASES DEL MERCADO

Ciclo de vida del producto

El precio del producto

Ley de oferta y demanda

El precio y a la elasticidad de la demanda

Comercialización y mercado

La marca

ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

Estudios de mercado

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
Tipos de diseño de la investigación de los mercados
Segmentación de los mercados
Tipos de mercado
Posicionamiento
EL CONSUMIDOR
El consumidor y sus necesidades
Necesidades
Motivaciones
Tipos de consumidores
Análisis del comportamiento del consumidor
Factores de influencia en la conducta del consumidor
Modelos del comportamiento del consumidor
SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE
Servicio al cliente
Asistencia al cliente
Información y formación del cliente
Satisfacción del cliente
Formas de hacer el seguimiento
Derechos del cliente-consumidor
Tratamiento de reclamaciones
Tratamiento de dudas y objeciones
EL PROCESO DE COMPRA
Proceso de decisión del comprador
Roles en el proceso de compra
Complejidad en el proceso de compra
Tipos de compra
Variables que influyen en el proceso de compra
EL PUNTO DE VENTA
Merchandising
Condiciones ambientales
Captación de clientes
Diseño interior
Situación de las secciones
Zonas y puntos de venta fríos y calientes
Animación
VENTAS
Introducción
Teoría de las ventas



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Tipos de ventas
Técnicas de ventas