

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

