

TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN (MV014)			
MODALIDAD	Teleformación	Hs. DURACIÓN	40
UNIDADES	TEMAS		
<b>Aspectos básicos de la venta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El proceso de compra-venta</li> <li>• Motivaciones de compra-venta</li> <li>• El vendedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalidad del vendedor</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: Aspectos básicos de la venta</li> </ul>
<b>La planificación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Errores y soluciones</li> <li>• Que es planificación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video Resumen</li> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionario: La planificación</li> </ul>
<b>La comunicación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fases de la comunicación</li> <li>• Problemas de la comunicación</li> <li>• Personalidades de los actores de la comunicación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interacción de caracteres</li> <li>• Comportamientos</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: La comunicación</li> </ul>
<b>Contacto o aproximación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El contacto. Métodos de contacto</li> <li>• Ejemplo de contacto o aproximación</li> <li>• Técnica de preguntas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntos clave en la etapa de contacto</li> <li>• Orden en el contacto</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: Contacto o aproximación</li> </ul>
<b>Presentación y demostración</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La presentación</li> <li>• Presentación efectiva</li> <li>• La demostración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La demostración efectiva</li> <li>• Elementos de demostración</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: Presentación y demostración</li> </ul>
<b>Las objeciones I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sentido de las objeciones</li> <li>• El vendedor y las objeciones</li> <li>• Tipos de objeciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratamiento de las objeciones</li> <li>• Descripción de objeciones</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: Las objeciones I</li> </ul>

<b>Las objeciones II</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción de objeciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> </ul>
<b>Técnicas frente a las objeciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas generales frente a las objeciones</li> <li>• Objeción - apoyo</li> <li>• Descubrir la verdadera objeción</li> <li>• Conformidad y contraataque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prever la objeción</li> <li>• Retrase la respuesta</li> <li>• Negación de la objeción</li> <li>• Admisión de la objeción</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video Resumen</li> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: Técnicas frente a las objeciones</li> </ul>
<b>El cierre de la venta</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Señales del cliente</li> <li>• Técnicas de cierre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cierres de remate</li> <li>• Video Resumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> <li>• Cuestionario: El cierre de la venta</li> </ul>
<b>Otros modelos de ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta a grupos</li> <li>• Planificación de las ventas</li> <li>• Actuación de participantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de puerta fría</li> <li>• Normas generales</li> <li>• Teléfono y correo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Video Resumen</li> <li>• Aplicaciones Prácticas</li> </ul>
<b>Técnicas de negociación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El proceso de negociación</li> <li>• Antes de la negociación</li> <li>• El grupo negociador</li> <li>• La comunicación</li> <li>• Aprender a negociar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fases de la negociación</li> <li>• Tácticas y trucos</li> <li>• Poderes y habilidades</li> <li>• Negociaciones cooperativa, competitiva y mixta</li> <li>• Concesiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El tiempo en la negociación</li> <li>• Errores más comunes en una negociación</li> <li>• Supuesto práctico</li> <li>• Cuestionario: Técnicas de negociación</li> </ul>
<b>Presentaciones orales eficaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación de una presentación</li> <li>• Tipos de presentaciones</li> <li>• El mensaje</li> <li>• Elementos de apoyo</li> <li>• Comunicación verbal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación no verbal</li> <li>• Imagen personal</li> <li>• El miedo escénico</li> <li>• Improvisar</li> <li>• Preguntas del público</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación</li> <li>• Supuesto práctico</li> <li>• Cuestionario: Presentaciones orales eficaces</li> <li>• Cuestionario: Cuestionario final</li> </ul>