



Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores (50 horas)



Categoría: [Comercio y marketing](#)

Product Tags: [comercio y marketing](#), [cursos de formación](#)

Página del curso:

<https://www.ensenanzadual.com/cursos/habilidades-de-comunicacion-con-el-cliente-para-vendedores-comt052po/>

Objetivo

Con el Curso de **Habilidades de Comunicación con el Cliente para Vendedores** de **50 horas** adquirirás los conocimientos necesarios para cambiar de carrera o actualizar tus competencias profesionales, no lo dudes más y solicita información sobre este curso.

Descripción

EL CONCEPTO DE VENTA Y LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

- 1.1. La venta empresarial como actividad de marketing.
- 1.2. La venta como proceso.
- 1.3. El equipo y el director de ventas.
- 1.4. La comunicación interpersonal.
- 1.5. La comunicación externa empresarial.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (I)

- 2.1. Influencias en el comportamiento del consumidor.
- 2.2. Las necesidades de los clientes.
- 2.3. Tipos de clientes.
- 2.4. Influencias sociales en el comportamiento del cliente.
- 2.5. Las percepciones del consumidor.
- 2.6. Los motivos de compra.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (II)

- 3.1. El cliente ante los mercados masivos.
- 3.2. Motivaciones en las compras entre empresas.
- 3.3. La identificación de las necesidades en los productos.
- 3.4. La oferta del producto por el vendedor.

LAS CUALIDADES DEL VENDEDOR

- 4.1. El vendedor como comunicador.
- 4.2. Estrategias para crear al vendedor.
- 4.3. La escucha activa en el vendedor.
- 4.4. El perfil del vendedor: cualidades humanas, psíquicas, intelectuales y psicológicas.
- 4.5. Capacidades ante la venta.
- 4.6. Formación base y perfeccionamiento del vendedor.
- 4.7. Evaluación y control de sí mismo.
- 4.8. Técnicas de afirmación de personalidad.

LA COMUNICACIÓN COMERCIAL Y EL PROCESO DE VENTA

- 5.1. El concepto de venta y la comunicación empresarial.
- 5.2. La identificación de las necesidades del cliente.
- 5.3. Las cualidades del vendedor.
- 5.4. Fases en el proceso de venta.
- 5.5. Seguimiento de la venta.

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 50
- Tipo: Profesiones