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



**Categoría**: Comercio y marketing
**Product Tags**: comercio y markting, 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