Técnicas de ventas en estaciones de servicio (40 horas)



Categoría: Formación Profesional y Oficios

Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/tecnicas-de-ventas-en-estaciones-de-servicio-40-horas/

Objetivo

Curso gratuito de **Técnicas de Ventas en estaciones de Servicio** de **40 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 VENDEDOR, PERFILES, CUALIDADES Y ASPECTO O APARIENCIA

1.1. El vendedor en una estación de servicio. Contenidos prácticos.

EL CLIENTE COMPRADOR EN UNA ESTACIÓN DE SERVICIO

2.1. Motivación de compra.
2.2. Conocimiento de los productos.
2.3. Relación producto-necesidades del cliente. Contenidos prácticos.

TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA

Contenidos prácticos.

ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

4.1. Iniciación de la entrevista.
4.2. Detección de las necesidades del cliente.
4.3. Tratamiento de las actitudes del cliente.
4.4. Tratamiento de las objeciones.
4.5. Presentación de beneficios.
4.6. Cierre de la venta. Contenidos prácticos.

CAJA Y TERMINAL DE PUNTO DE VENTA

5.1. Funcionamiento y características.
5.2. Aplicaciones informáticas en una estación de servicio.
5.3. Contabilidad.
5.4. Registro.
5.5. Apertura y cierre de las cajas.
5.6. Gestión de efectivos.

5.7. La retirada de fondos. Contenidos prácticos.

MEDIOS DE PAGO EN UNA ESTACIÓN DE SERVICIO

6.1. Tipos y características.
6.2. Aparatos de cobro. Funcionamiento.
6.3. Medios de pago.
6.4. Ventajas del pago con tarjetas. Contenidos prácticos.

Información adicional

- Online: Si
- Tipo: Técnico profesional
- Horas: 40
- Unidades: 6