



**GRATUITO**

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Toledo



## Curso de estrategias de ventas

Del 14 de noviembre al 20 de diciembre de 2016

**125 h**

Para ti que estás interesado en el sector de estrategias de ventas. Con este proyecto formativo conseguirás una mayor implicación y profesionalización gracias a la combinación de la parte teórica con la práctica.

**INFORMACION E INSCRIPCIONES:**

**Centro de Información Juvenil del Ayuntamiento de  
Torrijos**

**Tel. 925 76 26 80 – Persona de contacto: Jesús del  
Castillo Martín**

[jesus.cijtorrijos@gmail.com](mailto:jesus.cijtorrijos@gmail.com)



## Estrategias de ventas



**DURACION**  
125 horas.

**LUGAR**  
Casa de la Juventud de Torrijos.  
Calle Lope de Vega, 4.

**HORARIO**  
De lunes a viernes, de 9 a 14 horas.

**DIRIGIDO**  
Jóvenes beneficiarios del Sistema de Garantía Juvenil interesados en el sector de estrategias de ventas.

**TITULACIÓN OBTENIDA**  
Bonificada.

**METODOLOGÍA**  
La metodología de formación será presencial.

**PRECIO**  
Gratuito.

### **OBJETIVOS**

Una vez completado el curso, el alumno podrá utilizar las actitudes y habilidades comerciales, en sus relaciones con el cliente de la empresa y con sus compañeros.

Este curso incluye la formación de Empleabilidad y Habilidades Sociales, Competencias Digitales e Idiomas, cuyo objetivo es facilitar los conocimientos y recursos necesarios para acercarse a las empresas con confianza. Se impartirá antes de la formación práctica.

# Formación Práctica

## Programa “Estrategias de ventas” ( 125 h)

### PROGRAMA COMÚN:

#### EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES (30 h)

Módulo 1: Habilidades personales

Módulo 2: Habilidades sociales

Módulo 3: Habilidades para la empleabilidad

#### IDIOMAS – INGLES (25 h)

Módulo I. Contenido General

Módulo II. Contenido Específico

#### COMPETENCIAS DIGITALES (10 h)

### DESCRIPCION DE LOS CONTENIDOS ESPECIFICOS DEL CURSO: ESTRATEGIAS DE VENTAS (60 h)

- **VENDEDOR EFICIENTE.**  
ESTILO DE VENTA PROPIA.
- **ACTITUDES Y HABILIDADES DEL  
VENDEDOR.**  
COMUNICACIÓN NO VERBAL.
- **¿CONOZCO A MI CLIENTE?**  
PERSONALIDAD.  
MOTIVACIONES DE COMPRA.
- **PRODUCTO.**  
CARÁCTERISTICAS.  
NÚMERO DE REFERENCIAS.
- **TÉCNICAS DE VENTAS.**  
PREPARACION VISITA DE VENTAS.  
ANTES, DURANTE, DESPUÉS.  
PREGUNTAR PARA DAR SOLUCIONES.  
ARGUMENTOS QUE CONVENCEN.  
OBJECIONES.  
CIERRE VISITA DE VENTAS.
- **ORGANIZACIÓN DEL VENDEDOR**  
ZONAS.  
RUTAS.  
VISITAS, PEDIDOS, PROSPECCIONES.