

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN PARA COMERCIALES

ATENCIÓN AL CLIENTE**OBJETIVOS:**

Aunque por la temática y la interrelación necesaria de las distintas competencias y habilidades para llevarlo a la práctica se trabajen pequeños aspectos de otras competencias como orientación al cliente, comunicación, resultados... este curso se centra principalmente en el trabajo y desarrollo de las habilidades comerciales claves para la atención y venta a todo tipo de clientes.

El Objetivo de este curso es transmitir y entrenar las principales claves y habilidades vinculadas a cada fase de la venta, de manera que permita a los participantes la mejora y puesta en práctica de sus capacidades comerciales, así como el mejor aprovechamiento posible de cada oportunidad de negocio.

MODALIDAD:

Presencial. Entrenamiento práctico en Aula.

DURACION:

8 horas, repartidas en dos jornadas de 4 horas.

DIRIGIDO A:

Vendedores, de cualquier sector, con independencia de su experiencia desempeñando funciones comerciales.

CONTENIDOS:

El Modelo 5 A: La Venta Continuada

1. Anticipa. La Venta de Imagen.
2. Averigua. La Compra de Información.
3. Ajusta. Negocia y Persuade.
4. Ata. EL Cierre de la Venta.
5. Abre. Dejar las Puertas Abiertas.

Estos contenidos se desarrollan en aula con interacción constante, gamificación presencial, entrenamiento práctico y material documental de apoyo.

PROFESORADO:

Consultores de Formación y Control titulados y especializados. Con más de 10 años de bagaje en el desarrollo de cursos y programas de técnicas y habilidades comerciales y con dilatada experiencia en desarrollos de proyectos de sistemática y productividad comercial

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO:

Fecha: 9 y 10 de Noviembre

Horario: Lunes y martes de 16.00 a 20.00 horas.

Lugar de Impartición: FEDEME. Avda. de la Innovación nº5. Edificio Espacio, 3ª Planta Izqda. 41020 Sevilla

Precio:

* **Empresas asociadas: 160 €/persona**

 **Importe Máximo Bonificable: 104€**

Dicho curso es **BONIFICABLE** a través del crédito de formación de las cotizaciones a la Seguridad Social, para todas aquellas personas dadas de **alta en régimen general**, habrá que analizar las características particulares de cada empresa. Además la **gestión** del mismo está **incluida en el precio del curso**, solo tendrán que comunicarlo al departamento con al menos **5 días de antelación** al inicio. **Los trabajadores autónomos están exentos de dicho crédito al no cotizar por formación a la Seguridad Social.**

El Departamento de Formación de FEDEME, se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos.