

# VENDEDOR TÉCNICO

85  
HORAS

## DESCRIPCIÓN

Orientar, asesorar y vender al cliente productos que precisan un conocimiento técnico, efectuando el cierre y posterior seguimiento de la operación, asimismo colabora en la política comercial de la empresa.

## OBJETIVOS

Orientar, asesorar y vender al cliente productos que precisan un conocimiento técnico, efectuando el cierre y posterior seguimiento de la operación, asimismo colabora en la política comercial de la empresa.

## CONTENIDOS

UNIDAD 1: ASPECTOS LEGALES: Marco Jurídico del Comercio - Requisitos para el Ejercicio de la Actividad Comercial - Normativa Comercial Básica - La Protección del Consumidor - Instituciones que Facilitan y Promueven la Actividad Comercial - Instituciones que Informan y Protegen al Consumidor - Instituciones que velan por el Cumplimiento de la Legislación Comercial.

UNIDAD 2: ASPECTOS ORGANIZATIVOS: Organización de las Rutas de Servicio - La Cita.

UNIDAD 3: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS: Preparación de la Documentación - Delimitación del Mercado - Cumplimiento de Objetivos de Venta - Estado de Situación Comercial del Vendedor - Análisis de los Productos - Análisis de los Clientes - Control del Trabajo de los Vendedores - Autoevaluación del Vendedor - Control del Ratio - Otros Documentos.

UNIDAD 4: GESTIÓN DE LA ACTIVIDAD. GASTOS DE VIAJE: Delimitación de los Gastos del Vendedor - Control del Volumen de Ventas - Control de otras Dimensiones de Ventas - Comportamiento, Eficacia, Eficiencia - El Principio del Iceberg.

UNIDAD 5: COMUNICACIÓN Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR: introducción. Elementos de Comunicación. - El Proceso de Comunicación - Barreras de Comunicación - Niveles de Comunicación - Actitudes y Técnicas Favorecedoras de la Comunicación - Los Sistemas de Comunicación - Tipos de Reuniones.

UNIDAD 6: NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA: La Persuasión - La Motivación - Comportamiento de Compra - Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor - Relación Comprador-Vendedor.

UNIDAD 7: COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: El Vendedor: Perfil del Vendedor - Motivaciones del Vendedor - Medios de Comunicación - Técnicas de Afirmación de la Personalidad.

UNIDAD 8: COMPORTAMIENTO DE COMPRA Y VENTA: El Comprador: Móviles y Motivaciones de Compra - Hábitos de Compra - Actitudes del Consumidor - Tipologías de Consumidores

UNIDAD 9: LA VENTA DIRECTA: Introducción - La Acogida - La Argumentación - La Demostración - El Cierre de la Venta.

UNIDAD 10: EL SEGUIMIENTO DE LA VENTA: Introducción - Cumplir lo Acordado - Mantener la Confianza - El Servicio Postventa - Las Reclamaciones - Marco Jurídico de la Venta: El Contrato de Compraventa - Compraventa Civil - Compraventa Mercantil - Regulación de la Compraventa - Tipos de Contrato de Compraventa.