

Técnicas de venta y comercio



DURACIÓN

185 horas



HORARIO

Inicio 15/10/2019 al 05/12/2019

De 9 a 14 h



LUGAR

Cámara Alcoy



DIRIGIDO A

Aquellos jóvenes que quieren formarse para trabajar en el sector de ventas, comercio y marketing.



OBJETIVOS

Proporcionar a los jóvenes las herramientas y conocimientos necesarios que les permita realizar con profesionalidad aquellas actividades propias de un auxiliar de comercio y que conozcan técnicas de venta.

- Reposición y acondicionamiento del punto de venta
- Atención e información protocolarizada y estructurada al cliente
- Actividades de caja
- Reparación de pedidos, etc
- Técnicas de venta



METODOLOGÍA

Sesiones teórico-prácticas



PRECIO

Gratuito



TITULACIÓN OBTENIDA

- Diploma acreditativo
- Manipulador de Alimentos de Comercio y Alérgenos

CONTACTA CON NOSOTROS

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Alcoy

C/ Sant Francesc, 10 - 03801 Alcoy
camara@camaraalcoy.net
965549100

Programa

Módulo 0. FORMACIÓN COMÚN

EMPLEABILIDAD Y HABILIDADES SOCIALES (30 h)

Módulo 1. Habilidades personales

Módulo 2. Habilidades sociales

Módulo 3. Habilidades para la empleabilidad

HERRAMIENTAS SOCIAL MEDIA PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO (25 h)

Módulo 1. Desarrollo de la Marca Personal para el empleo y redes de contacto

Módulo 2. Habilidades mínimas para la búsqueda de empleo en Internet

Módulo 3. Taller redes sociales y empleo

Módulo 4. Taller Vídeo Currículum y Vídeo Conferencia

Módulo 5. Taller simulación proceso de selección a través de herramientas social media

INGLÉS EN LAS VENTAS (10H)

Módulo 1: Vocabulario básico en ventas

Módulo I. FORMACIÓN TEÓRICO-PRÁCTICA

Módulo I. El entorno de la distribución comercial

1. Modelo CANVAS

Propuestas de valor

Relaciones con los clientes

Segmentos de mercado

2. Análisis del sector retail

- Factores clave que afectan al entorno
- Conceptos básicos del canal de distribución
- Retos del sector: Comercio conectado
- Propuestas innovadoras en retail

3. Conceptos clave y de éxito en la estrategia retail

- Localización
- Target
- Estrategias competitivas en retail: Estrategia de diferenciación, segmentación y posicionamiento. Diferenciación tecnológica. Liderazgo en costes
- Identidad Corporativa
- Estrategia omnicanal

Módulo II. Habilidades y Técnicas para atender al cliente eficazmente

1. Shopper marketing

- Identificar y comprender al cliente actual
- El cliente como centro del proceso
- Necesidades y Expectativas
- Concepto de Satisfacción
- Tendencias y nuevos hábitos de consumo
- Proceso de compra y motivaciones emocionales del cliente

2. Comunicación del servicio

- Establecer las bases de Comunicación
- Comunicar para potenciar la percepción del Cliente
- Mejorar la Comunicación

3. ¿Cómo tratar las quejas y reclamaciones?

- ¿Para qué reclama un cliente?
- Lo que nunca se debe hacer ante una reclamación
- ¿Son buenas las reclamaciones?
- Implantación en la empresa de un sistema eficaz de atención de quejas y reclamaciones

4. Importancia de una adecuada atención telefónica

Módulo III. Las operaciones de caja en la venta. Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta.

Módulo IV. Técnica de venta

1. El talento Comercial

- El poder de la Neuroventa
- Desarrollo de argumentos convincentes
- La presentación
- Rebatir objeciones y cerrar ventas

Módulo V. Merchandising. Gestión rentable del producto en el punto de venta

1. Organización del punto de venta

- Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
- Arquitectura exterior
 - Escaparate. Prácticas actuales y tendencias
 - Taller práctico escaparatismo
- Arquitectura interior
 - Comportamiento del cliente en el punto de venta: entrada, recorrido y salida
 - Zonas frías y zonas calientes
- Composición de la oferta comercial: Política de surtido, categorías de productos, marcas y servicios
- Orden y limpieza en el punto de venta
- Normas de seguridad e higiene en el punto de venta

2. Animación del punto de venta

- Factores básicos de animación del punto de venta: mobiliarios, iluminación, señalización,..
- Equipo y mobiliario comercial básico
- Presencia visual de productos en el lineal
- Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
- La publicidad en el punto de venta: expositores, carteles, displays,...
- Promociones en el punto de venta
- Staffing. El personal como elemento diferenciador

Módulo VI. Manipulador de Alimentos

Dirigido a Jóvenes inscritos en Garantía Juvenil

FORMACIÓN PICE

“ TÉCNICAS DE VENTA Y
COMERCIO”

- Descubre cuáles son las mejores técnicas de venta
- Prepárate para trabajar
- Fórmate sobre las herramientas de Comercio y Marketing

CONTACTA CON NOSOTROS

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Alcoy

C/ Sant Francesc, 10 - 03801 Alcoy

camara@camaraalcoy.net

965549100