

DESCRIPTOR DE ASIGNATURA NUEVO GRADO

GRADO: Marketing y Dirección Comercial

ASIGNATURA :Técnicas de Venta

ECTS: 6

IDIOMA DE IMPARTICIÓN: Español e inglés

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

Diseñar un equipo de ventas acorde en cada momento con los planes de marketing y los objetivos concretos marcados en el.

Gestionar el equipo de ventas en sus áreas más importantes: selección, remuneración, motivación, control, etc.

Comprender y gestionar el proceso de compras del comprador y adaptarse a él como camino para conseguir resultados favorables en las dos partes.

Utilizar las adecuadas estrategias y técnicas de negociación, de gestión de objeciones, de argumentación y, en definitiva, de comunicación para un entorno personal y profesional.

BREVE RESUMEN DE CONTENIDOS:

Negociación con los grupos de compra. Las plantillas comerciales.

Etapas de la entrevista de ventas.

La negociación en ventas.

Gestión de objeciones.

Merchandising en el punto de venta

Gestión de las grandes cuentas. Key Account Management.