



Centre de Recerca en Seguretat  
i Control Alimentari  
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

## **CURSO FAST-TRACK: "FORMACIÓN PRÁCTICA PARA NUEVOS AGENTES COMERCIALES"**

### **OBJETIVOS Y DURACIÓN:**

- Identificar las etapas de la venta y sabrán analizar su actuación, para ser más eficaces.
- Adquirir un método eficaz para abordar a los clientes .
- Saber utilizar las técnicas de venta para preguntar, argumentar, responder a las objeciones, cerrar la venta.

36 horas lectivas:

21 horas teórico-prácticas ( presenciales)

9 horas de tutoría por videoconferencia ( no presenciales)

6 horas de presentación de los trabajos prácticos ( presenciales)

### **PROFESORES:**

Antoni Estruch Muntané  
Josep M<sup>a</sup> Rex Valldepérez





## **PROGRAMA:**

### **1. Tres temas de base.**

### **2. Psicología de la compra.**

- 2.1. Decisión de compra: móviles y obstáculos.
- 2.2. Selección de clientes y prospección.
- 2.3. Vender es ...
- 2.4. Actuación del vendedor.

### **3. El grupo de influencia y decisión.**

- 3.1. Definición y composición del rol del vendedor.

### **4. Diálogo comercial.**

- 4.1. Diferentes tipos de preguntas.
- 4.2. Técnicas de reformulación.

### **5. Las etapas de la venta.**

- 5.1. Métodos.
- 5.2. Errores clásicos.

### **6. Prepara la entrevista.**

- 6.1. Elementos a preparar.
- 6.2. Adaptar los objetivos a cada situación.

### **7. Contratar con éxito.**

- 7.1. La norma 5x5 y los errores a evitar.
- 7.2. Guión del primer contacto.
- 7.3. Técnicas para iniciar el diálogo.

### **8. Conocer el cliente en profundidad.**

- 8.1. ¿Qué se ha de conocer?
- 8.2. ¿Cómo conocerlo?
- 8.3. Actitud en la etapa inicial.

### **9. Técnicas para convencer y argumentar.**

- 9.1. Lo esencial de la argumentación
- 9.2. Método y lenguaje.
- 9.3. Normas para argumentar con eficacia.
- 9.4. La demostración.

### **10. La presentación eficaz del precio.**

- 10.1. Norma básica.



Centre de Recerca en Seguretat  
i Control Alimentari  
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

10.2. Técnicas a utilizar.

10.3. Actitud del vendedor.

**11.Las objeciones y su tratamiento.**

11.1. Origen de las objeciones y su clasificación.

11.2. Técnicas para tratarlas.

**12.Concluir la venta y su tratamiento.**

12.1. Los semáforos en verde.

12.2. Técnicas para facilitar la conclusión..

**13.Preparar la próxima venta.**

13.1. Consolidar la relación.



Centre de Recerca en Seguretat  
i Control Alimentari  
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

### Horario :

Lunes, martes, jueves y viernes de 19 a 22 h(tarde)

Lugar : EUETIT – C/ Colom, 1 – Terrassa (BCN) – 08222

Fechas: **del 29 de junio hasta el 17 de julio de 2009**

Titulaciones: Diploma de curso de especialización UPC-FPC.

Precio inscripción: 450 euros.

Nombre de inscripciones: mínimo 10 alumnos, máximo 50

Data límite de inscripción: **22 de junio de 2009**



## INFORMACIÓN Y COORDINACIÓN TÉCNICA

**Coral Martil Martínez y Judith Crespiera Portabella**  
Centre de Recerca en Seguretat i Control Alimentari (CRESCA)

Tel. 93 739 86 54

Fax.93 739 82 25

e-mail: [info@cresca.upc.edu](mailto:info@cresca.upc.edu)

<http://www.cresca.upc.edu>

