

Paraninfo

UF0031 - Técnicas de venta



Editorial: Paraninfo

Autor: SOLEDAD CARRASCO FERNÁNDEZ

Clasificación: Certificados de Profesionalidad > Comercio y Marketing

Tamaño: 17 x 24 cm.

Páginas: 188

ISBN 13: 9788428334587

ISBN 10: 8428334587

Precio sin IVA: 16,35 Eur

Precio con IVA: 17,00 Eur

Fecha publicación: 22/10/2014

Sinopsis

En un contexto en que el sector comercial es pilar fundamental de la economía, las técnicas de venta se presentan como herramientas imprescindibles para lograr que necesidades y deseos de los consumidores se materialicen en acciones de compra. Vender consiste en persuadir a los demás a comprar y dominar este arte es esencial para todo profesional de la venta.

Este manual aborda todas las técnicas al alcance de los vendedores, desde que se constata la existencia de una necesidad en el mercado hasta que la compra se lleva a efecto. Así, procesos de venta, aplicación de técnicas, seguimiento y fidelización de clientes, resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta son algunos de los aspectos tratados con rigor, sencillez y claridad. Numerosos gráficos, tablas y supuestos prácticos completan el estudio exhaustivo que se realiza sobre las técnicas de venta empleadas en la actualidad, desde las más tradicionales hasta las que se apoyan en las tecnologías más recientes e innovadoras.

La obra responde exactamente al contenido curricular y normativo definido en los Reales Decretos que regulan los diferentes certificados de profesionalidad en los que se integra esta UF 0031 titulada Técnicas de venta. Se trata de un contenido transversal, presente en varios certificados de la familia profesional de comercio y marketing: Gestión comercial de ventas, Actividades de gestión del pequeño comercio y Actividades de venta, todos ellos regulados respectivamente por los RD 1694/2011 de 18 de noviembre, 614/2013 de 2 de agosto, 982/2013 de 13 de diciembre y 1377/2008 de 1 de agosto modificado por el 1522/2011 de 31 de octubre. En definitiva presentamos un manual imprescindible para cuantos desempeñan su labor profesional en el

entorno comercial y de las ventas.

Soledad Carrasco Fernández es profesora de FP desde 1985 y licenciada en Derecho por la UNED.

Funcionaria de carrera en la familia profesional de Administración y gestión, ha desarrollado su labor profesional en institutos de enseñanza pública de Extremadura, Baleares y Madrid. Actualmente imparte clases en el IES Luis Buñuel de Móstoles. Tutora en centros de trabajo.

Indice

1. Procesos de venta. 2. Aplicación de técnicas de venta. 3. Seguimiento y fidelización de clientes. 4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal 41, Oficina 701. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax (+34) 91 445 62 18

info@paraninfo.es www.paraninfo.es