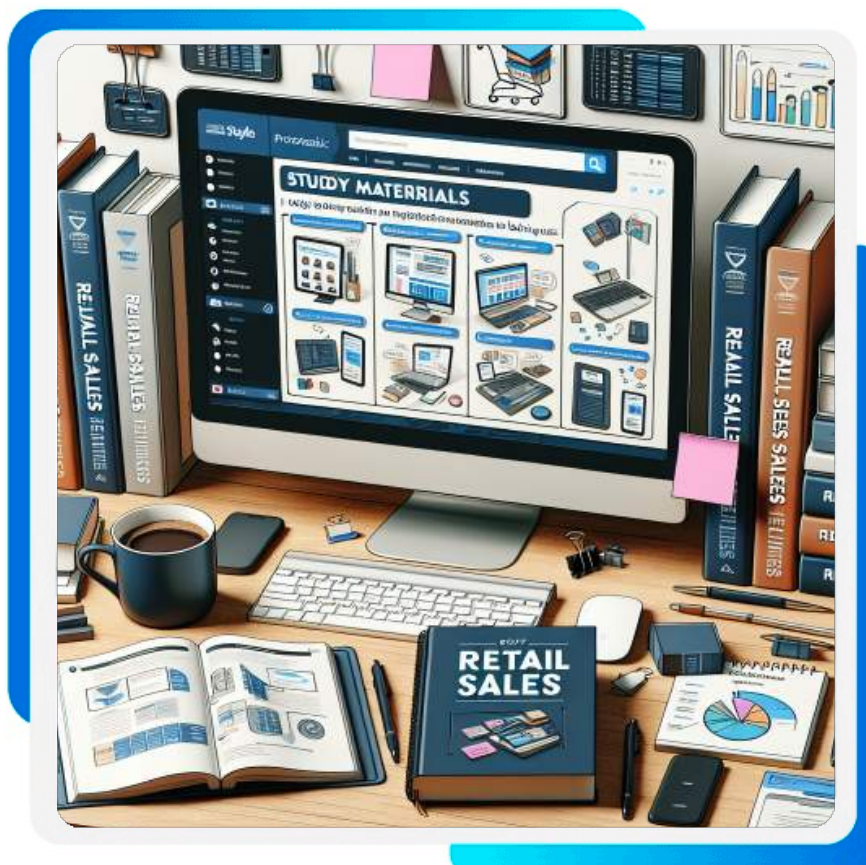




TÉCNICAS DE VENTA EN TIENDAS DE RETAIL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de venta y gestión comercial en el entorno de retail.



Objetivos específicos

- Entender las técnicas de venta efectivas en supermercados. Mejorar la experiencia del cliente. Aplicar estrategias de postventa para fidelización.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

- Evaluaciones diagnosticas
- Prueba de evaluación inicial DISC (Mide patrón de trabajo)
- Prueba de evaluación IPV (Mide habilidad comercial)
- Incluye elaboración de perfil de cargo.

Módulo 1: Introducción al Retail y el Entorno del Supermercado (3 horas)

Breve repaso desde los mercados tradicionales hasta el retail moderno. Características y tendencias actuales del mercado de supermercados. Análisis de los diferentes tipos de clientes y sus comportamientos de compra. Práctica: Análisis de ejemplos de supermercados exitosos y fracasos en el mercado. Crear perfiles de clientes y discutir sus preferencias y comportamientos.

Módulo 2: Estrategias de Venta en Supermercados (5 horas)

Cómo abordar al cliente, identificar necesidades y ofrecer productos. Ventas Cruzadas y Upselling: Estrategias para aumentar el valor de la venta. La Psicología de los Precios: Cómo el precio afecta la percepción del producto. Práctica: Role-Playing: Simulación de situaciones de venta con diferentes tipos de clientes. Estudio de Casos: Análisis de estrategias de venta exitosas en supermercados.

Módulo 3: Comunicación Efectiva con el Cliente (8 horas)

El conocimiento del "yo" en la comunicación
Armas comunicativas
Lenguaje corporal y nuestra identidad

El arte de persuadir
Manejo de Objeciones: Técnicas para superar las objeciones del cliente.
Servicio al Cliente v/s experiencia de cliente

Práctica:

Actividades para mejorar la comunicación verbal y no verbal.
Simulación de situaciones en las que se deben manejar objeciones de clientes.

Módulo 4: Merchandising y Presentación del Producto (3 horas)

Cómo organizar los productos en el espacio de venta para atraer al cliente. Uso de señalización, iluminación y otros elementos para destacar productos. Cómo organizar y ejecutar promociones dentro del supermercado.

Práctica:

Ejercicio de Merchandising: Rediseño de un área de la tienda con técnicas de merchandising. Análisis de Exposiciones: Evaluación de exhibiciones actuales en el supermercado y discusión de mejoras.

Módulo 5: Técnicas de Venta Especializadas (4 horas)

Técnicas específicas para frutas, verduras, carnes y otros productos frescos. Cómo maximizar las ventas de productos en descuento o en oferta especial. Cómo el control de inventario afecta la venta y la satisfacción del cliente.

Práctica:

Simulación de Ventas de Productos Frescos: Actividades enfocadas en la

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl