

## PROGRAMA FORMATIVO

# Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

**Código: 15509**

- Contenido para modalidad online.
- 100 horas.

## OBJETIVOS

Si se dedica al sector del comercio de la alimentación y quiere conocer las técnicas de venta oportunas para aumentar el éxito de su negocio este es su momento, con el Curso de Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación podrá adquirir los conocimientos necesarios para realizar esta labor de la mejor forma posible. La expansión de la economía mundial ha dado paso a numerosos cambios en la situación de negocios comerciales, tales como fruterías, pescaderías, carnicerías etc. La población ha ido adaptándose a la disposición de la gran mayoría de los productos a lo largo de todo el año, ya sean de origen nacional o internacional. Con la realización de este Curso de Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación se aportarán los conocimientos suficientes para poder diferenciar una amplia gama de productos y aportar una formación al dependiente de comercio en todos sus ámbitos.

## CONTENIDOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE COMPRA. CONSUMIDOR EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

Proceso de decisión del comprador.  
Roles en el proceso de compra.  
Complejidad en el proceso de compra.  
Tipos de compra.  
Psicología del consumidor.  
Variables que influyen en el proceso de compra.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL PROCESO DE VENTA. VENDEDOR EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

Introducción.  
Tipos de ventas.  
Técnicas de ventas.  
El vendedor.  
Tipos de vendedores.  
Características del buen vendedor.

## PROGRAMA FORMATIVO

Cómo tener éxito en las ventas.

Actividades del vendedor.

Nociones de psicología aplicada a la venta.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS MERCANTILES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

La ficha del cliente.

La ficha o catálogo del producto o servicio.

El documento de pedido.

El albarán o documento acreditativo de la entrega.

La factura.

Cheque.

Pagaré.

Letra de cambio.

El recibo.

Otros documentos: licencia de uso, certificado de garantía, instrucciones de uso, servicio de atención postventa, otros.

El libro de reclamaciones y su tratamiento administrativo.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMUNICACIÓN COMERCIAL EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

El proceso de comunicación.

Elementos de la comunicación.

Dificultades de la comunicación.

Estructura del mensaje.

Niveles de la comunicación comercial.

Estrategias para mejorar la comunicación.

La comunicación comercial y publicitaria.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN EL PROCESO DE COMPRA-VENTA EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

¿Qué son las habilidades sociales?

Escucha activa.



**Working**  
Formación Integral S.L.



## PROGRAMA FORMATIVO

¿Qué es la comunicación no verbal?

Componentes de la comunicación no verbal.

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE EN TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

Servicio al cliente.

Asistencia al cliente.

Información y formación del cliente.

Satisfacción del cliente.

Formas de hacer el seguimiento.