



CURSO ONLINE

VENTA PERFECTA MODA Y COMPLEMENTOS

GESTIONA Y DIRIGE EL PUNTO DE VENTA CON ÉXITO.



Ante un cliente con mayor oferta, más informado y exigente, es fundamental mejorar la propuesta de valor de tu punto de venta de moda. Además, es necesaria la implantación de un proceso comercial que recoja todas las fases de la venta, y trabajar con una metodología para alcanzar los objetivos.

¿Tu solución? La formación. Este curso se adapta al máximo a las necesidades profesionales de aprendizaje continuo de cada alumno. Con él lograrás:

- Mejorar la gestión de clientes en el punto de venta.
- Conocer las técnicas de venta omnicanal y ponerlas en práctica.
- Mejorar el cumplimiento de objetivos.
- Obtener mejores resultados en ticket medio, ratio de conversión, reducción de walkout y recurrencia.



¿A quién van dirigidos nuestros cursos de ventas?

- **Directores de tienda** que deseen mejorar sus procesos de venta y profesionalizar a sus vendedores, para mejorar su ventas en el punto de venta.
- **Vendedores** que deseen mejorar su cumplimiento de objetivos y aspiren a ocupar puestos dirección en el sector retail.
- **Autónomos y Estudiantes** que quieran emprender con la creación de un punto de venta para el sector moda y complementos.

PROGRAMA

MÓDULO 1

UN NUEVO CLIENTE UN

NUEVO ENFOQUE

- Entorno actual y el nuevo escenario del retail.
- Hábitos de vida y tendencias del consumidor.
- Valor diferencial: la atmósfera y la experiencia de compra.
- La omnicanalidad, la clave para satisfacer al cliente y convertirlo en fan.

MÓDULO 2

EL PROCESO COMERCIAL:

- FASE PREVENTA

- Cómo realizar la preparación previa del punto de venta antes de abrirla al público.
- Cómo realizar una valoración interna y externa de la tienda. Herramientas necesarias.

- FASE VENTA

- Acogida y bienvenida. Experiencia y momento de la verdad. Haz que tu cliente se sienta como en casa.
- Análisis. La detección de necesidades.
- Propuesta. Convince a tu cliente.
- Cierre: despedida y fidelización. Aumenta la recurrencia de tus puntos de venta.

- FASE POSTVENTA

- Seguimiento de oportunidades y BBDD.



MÓDULO 3

EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS

La superación del examen final da derecho a una acreditación profesional.

¿POR QUÉ APOSTAR POR UN CURSO DE FORMACIÓN ONLINE?

Flexibilidad

Cada alumno puede organizar sus horarios y ajustar su formación tanto a la agenda profesional como personal.

Optimización del tiempo

Evita los desplazamientos y tiempos de espera innecesarios, y fórmate de manera rápida y eficiente.

Oportunidad de formarte en nuevas tecnologías

Fórmate con tecnologías aplicadas al entorno comercial.

¿CÓMO SERÁ TU FORMACIÓN CON FUERZA COMERCIAL?

El campus virtual de Fuerza Comercial permite al alumno un aprendizaje teórico-práctico a cualquier hora y desde cualquier lugar con la metodología *mobile learning* y *remote training*.

- Material didáctico de consulta.
- Casos prácticos y ejercicios.
- Formación e-learning con contenidos y video ponencia de la mano de experto del sector retail.
- Acceso a herramientas comerciales y de gestión.
- Tutor personalizado.
- Tests de autoevaluación para cada unidad.



INVERSIÓN

BONIFICABLE POR LA FUNDACIÓN TRIPARTITA *

Venta perfecta en sector Moda y Complementos

20 horas

- Formación e-learning con contenido interactivo y video ejemplos.
- Video ponencia de la mano de un consultor experto en el sector moda y complementos.
- Metodología y Herramientas Comerciales para vender entre un 10%-20% más.
- Tutor personalizado online.
- Certificado Fuerza Comercial Consultoría.

70 €
(IVA INCL.)

(*La gestión por parte de Fuerza Comercial Consultoría para la bonificación de la Fundación Tripartita tiene un coste adicional de 80€/alumno.)



¿NECESITAS MÁS FORMACIÓN?

Si te gustaría seguir ampliando tus conocimientos, consulta los contenidos y la formación que ponemos a tu alcance en nuestra web.

[INFÓRMATE AQUÍ](#)

CUÉNTANOS TU OBJETIVO

Nosotros te ayudaremos a encontrar formación a tu medida para mejorar la venta B2B y conseguir lo que te propongas.

[CONTACTA CON NOSOTROS](#)

 902 517 447

 online@fuerzacomercial.es

 formacion.fuerzacomercial.es