

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Estrategia y Acciones de Venta Cruzada

Duración: 60h

Modalidad: Online

Objetivo

Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá estrategias de ventas para la obtención de ingresos mediante la venta cruzada, abarcando aspectos como los tipos de venta cruzada, la importancia de las nuevas tecnologías en este tipo de venta, las herramientas de marketing, así como analizar su perfil como vendedor para determinar que tácticas se deben usar en el proceso de venta cruzada.

Contenido

Unidad 1 - Ventas cruzadas: Cross Selling y Up Selling.

1. La estrategia comercial de la empresa: cuota de mercado y cuota de cliente.
2. Ventas cruzadas: cross selling & up selling.
 - 2.1. Cross selling.
 - 2.2. Up selling.
3. Las ventas cruzadas como estrategia de fidelización.

Unidad 2 - Tecnología aplicada a las ventas cruzadas.

1. Tecnología aplicada a las ventas cruzadas.
2. CRM y ERP.
3. Big Data.
4. Interactividad.
5. APP.

Unidad 3 - El marketing en las ventas cruzadas.

1. El marketing en las ventas cruzadas.
2. Los universos temáticos.
3. Los cluster.
4. Los packs.
5. Las promociones.
6. Las tarjetas de fidelización.

Unidad 4 - Las ventas cruzadas según el proceso comercial.

1. Las ventas cruzadas según el proceso comercial.
2. Factores a considerar en el proceso de la venta cruzada.

Unidad 5 - Técnicas de venta aplicadas a la venta cruzada.

1. La importancia del vendedor en las ventas cruzadas: técnicas de venta aplicadas a la venta cruzada.
2. Tipología y perfil del vendedor.

- 2.1. Funciones del vendedor.
- 2.2. Clasificación del vendedor.
- 3. La preventa, la venta y la postventa.
- 4. Aplicación de técnicas de venta a la venta cruzada.
 - 4.1. Saber preguntar.
 - 4.2. Saber escuchar.
 - 4.3. Utilizar el lenguaje verbal.
 - 4.4. Utilizar el lenguaje no verbal.
 - 4.5. Tener persuasión.