

Técnicas de venta

Aumente las ventas y mejore la calidad de la atención al cliente de su establecimiento con la formación de Técnicas de venta 100 % en línea.

Panadería – Pastelería – Snacking – Punto de cocción final

100 % EN LÍNEA
DURACIÓN ESTIMADA: 2H

Objetivos de la formación

Esta formación tiene como objetivo proporcionar un mejor conocimiento de las buenas prácticas de higiene en el entorno de trabajo, a través de los siguientes objetivos:

- Desempeñar a diario su función como vendedor/a.
- Atender al cliente adecuadamente, independientemente de la situación.
- Comunicarse de forma adecuada utilizando el lenguaje verbal y no verbal para generar confianza en el cliente.
- Aplicar diferentes técnicas de venta.
- Aplicar técnicas de venta adicional para aumentar el ticket medio.
- Identificar y utilizar los tipos de argumentos adecuados durante las ventas.
- Poner en valor los productos a base de masa madre: origen, método, ventajas, argumentos de venta, etc.

El logro de los objetivos se mide mediante la validación de un cuestionario de opción múltiple al final de la formación.

¿PARA QUIÉN?

- Vendedor/a en panadería, pastelería o punto caliente
- Responsable del personal de ventas en panadería, bollería, pastelería o punto caliente

REQUISITOS PREVIOS

- No se requieren conocimientos previos.

El programa de esta formación

Las funciones del vendedor

- ¿Ejerce esta profesión a diario o la está descubriendo? ¿Conoce todas las funciones de este puesto? ¿Su papel no consiste solo en repartir productos y sonrisas! Desempeña una función importante para su establecimiento.

La comunicación

- Como vendedor/a, usted es el primer canal de comunicación de su marca. Pero ¿conoce las diferentes formas de comunicarse? ¿Es el momento de hacer un repaso!

La atención al cliente

- La atención al cliente es la primera etapa de una venta. Es fundamental causar una buena impresión desde el primer momento para favorecer la venta y generar confianza en el cliente.

La venta adicional

- La venta adicional es un reto estratégico diario para su empresa. Estos son algunos conceptos básicos para aplicarla en su entorno de trabajo y aumentar el ticket medio.

El poder de la palabra precisa

- Utilizar palabras precisas le permitirá acertar en sus recomendaciones y aumentar el ticket medio. No se preocupe, ¡no tiene nada de complicado! Solo hace falta un poco de método y práctica.

Los argumentos de venta

- Los argumentos de venta son herramientas para favorecer una venta adicional y proponer productos que respondan a las expectativas del cliente. Estos son algunos consejos para utilizarlos correctamente.

Vender pan de masa madre

- Descubra el método de fermentación con masa madre y su valor añadido para favorecer la venta de productos a base de masa madre, aportando argumentos de venta y explicaciones sobre su elaboración.

¿Tiene alguna discapacidad? Contáctenos y le acompañaremos en su proceso de formación. La mayoría de nuestras formaciones son accesibles en línea. Para acceder al curso, necesita una conexión a internet y un ordenador, tableta o teléfono móvil. Para nuestras formaciones prácticas, será necesario un intercambio para conocer sus necesidades y así poder ayudarle a elegir el programa más adecuado.



Información clave sobre esta formación

MÉTODOS DE EVALUACIÓN

- Un programa de formación está compuesto por uno o varios cursos (módulos).
- Para cada curso, hay un cuestionario final para evaluar los conocimientos adquiridos (3 intentos posibles). Al obtener un mínimo del 80 % de respuestas correctas en la evaluación final, validará el curso correspondiente.
- La realización de todos los módulos que componen el programa de formación acreditará su participación en la formación.

EQUIPAMIENTO NECESARIO

- Disponer de un teléfono móvil, tableta/ordenador y material de audio (auriculares).
- Disponer de acceso a Internet/web y de una dirección de correo electrónico.
- Disponer de un soporte para tomar notas y almacenar los documentos descargables del curso.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

- Una implementación sencilla, sin trámites administrativos: solo tiene que facilitarnos los datos de contacto de sus empleados y el programa elegido.
- Los accesos se activan en un plazo de 48 horas y, posteriormente, cada participante dispone de un acceso individual durante 1 mes a su formación 100 % en línea.
- También se le proporciona una guía de buenas prácticas para facilitar la implementación de la formación entre sus equipos.

MÉTODO PEDAGÓGICO

- La formación se realiza en línea, de forma asíncrona, individual y personal, a través de una plataforma de formación. Es interactiva e incluye recursos de texto, imagen, audio y vídeo, actividades y cuestionarios para evaluar los conocimientos adquiridos. Puede realizar los cursos en el orden que desee y repetirlos tantas veces como sea necesario.
- Nuestro equipo pedagógico hará un seguimiento de su progreso y estará a su disposición durante toda la formación.