

Venta Técnica

Duración del módulo

105

horas

5

meses

Distribución temporal y espacial

5 horas/semana

1-2 horas/día

Aula específica

Unidades de competencia

-  **UC1420_2:** Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.
-  **UC0240_2:** Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

Aprenderás a:

- Elaborar ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes y clientas (minoristas, mayoristas e institucionales).
- Confeccionar ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente o clienta.
- Realizar actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas, y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.
- Desarrollar actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.
- Preparar diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.
- Desarrollar actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.
- Realizar actividades de Telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y clientas, y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.

Esquema de contenidos:

1. La venta de los productos industriales

Metodología:

- Introducción motivación para favorecer el interés y participación

2. La venta de servicios
3. La venta de los productos tecnológicos.
4. La venta de los productos de alta gama
5. La comercialización de inmuebles
6. Telemarketing

- del alumno.
- Desarrollo de los contenidos.
- Consolidación de los conocimientos adquiridos.
- Realización del control y seguimiento del trabajo de los alumnos.
- Realización de actividades de recuperación y refuerzo para los alumnos que no alcancen los objetivos trabajados.

Evaluación y calificación:

- Se hacen una o varias pruebas específicas cada trimestre.
- Se valora la participación en clase.
- Se valoran las actividades de aprendizaje realizadas en el aula.

La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.