



**EUROINNOVA FORMACION**  
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

## *Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación*

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

**Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL**

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

## *Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación*

**Duración:** 100 horas

**Precio:** 39 € \*

**Modalidad:** Online



Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### Descripción

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.

### Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

**cursos Homologados**

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

**cursos online**

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

**Llama gratis : 900 831 200**

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### *A quién va dirigido*

El Curso de Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación está dirigido a todas aquellas personas que estén interesadas, en la adquisición de conocimientos relativos a los productos alimenticios y a conocer las técnicas de venta en los establecimientos en los que se comercie con alimentos.

### *Objetivos*

- Conocer el proceso de compra en las tiendas de alimentación.
- Conocer el proceso de venta en las tiendas de alimentación.
- Comunicación comercial en tiendas de alimentación.
- Asistencia al cliente.

### *Para que te prepara*

Este Curso de Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación recibirá los conocimientos necesarios para dominar las técnicas y actitudes que permiten acoger, atender y vender directamente al cliente productos que no necesitan manipulación específica. Además con este curso podrá realizar una comunicación comercial en este ámbito de manera profesional.

### *Salidas laborales*

Comercial / Dependiente de tienda de alimentos / Economía / Productores de alimentos / Minoristas / Mayoristas.

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### Titulación

Doble Titulación Expedida por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL y Avalada por la Escuela Superior de Cualificaciones Profesionales



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR  
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL  
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

**CUALIFICA2**



Titulación Avalada Para El  
Desarrollo De Las Competencias  
Profesionales R.D. 1224/2009

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la institución que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



### EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014  
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION  
Con Estatuto Consultivo. Congreso Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (plum. Resolución 60/8)

## Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

*Llama gratis al 900831200 e informate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles*

## Metodología

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicio Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

**Llama gratis : 900 831 200**

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### *Materiales didácticos*

El alumn@ recibe un email con las Claves de Acceso al CAMPUS VIRTUAL en el que va a poder acceder a todo el contenido didáctico, así como las evaluaciones, vídeos explicativos, etc. así como a contactar con el tutor en línea quien le va a ir resolviendo cualquier consulta o duda que le vaya surgiendo tanto por email, chat, foros, telefono, etc.



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### *Profesorado y servicio de tutorías*

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plan profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

Llama gratis : 900 831 200



+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

### *Plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de 6 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las mate del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

### *Bolsa de empleo*

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

### *Club de alumnos*

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *Revista digital*

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

**Llama gratis : 900 831 200**

## *Programa formativo*

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

1. Proceso de decisión del comprador.
2. Roles en el proceso de compra.
3. Complejidad en el proceso de compra.
4. Tipos de compra.
5. Psicología del consumidor.
6. Variables que influyen en el proceso de compra.

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

1. Introducción.
2. Tipos de ventas.
3. Técnicas de ventas.
4. El vendedor.
5. Tipos de vendedores.
6. Características del buen vendedor.
7. Cómo tener éxito en las ventas.
8. Actividades del vendedor.
9. Nociones de psicología aplicada a la venta.

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

1. La ficha del cliente.
2. La ficha o catálogo del producto o servicio.
3. El documento de pedido.
4. El albarán o documento acreditativo de la entrega.
5. La factura.
6. Cheque.
7. Pagaré.
8. Letra de cambio.
9. El recibo.
10. Otros documentos: licencia de uso, certificado de garantía, instrucciones de uso, servicio de atención postventa, otros.
11. El libro de reclamaciones y su tratamiento administrativo.

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

1. El proceso de comunicación.
2. Elementos de la comunicación.

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación

- 3.Dificultades de la comunicación.
- 4.Estructura del mensaje.
- 5.Niveles de la comunicación comercial.
- 6.Estrategias para mejorar la comunicación.
- 7.La comunicación comercial y publicitaria.

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

- 1.¿Qué son las habilidades sociales?
- 2.Escucha activa.
- 3.¿Qué es la comunicación no verbal?
- 4.Componentes de la comunicación no verbal.

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

- 1.Servicio al cliente.
- 2.Asistencia al cliente.
- 3.Información y formación del cliente.
- 4.Satisfacción del cliente.
- 5.Formas de hacer el seguimiento.
- 6.Derechos del cliente-consumidor.

## PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa de **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de 2000 **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Alimentos, Comercial, compra, Comunicación, conservacion, consumidor, Documentos, Higiene, Higiénica, Hortofrutícola, laborales, manipulación, Mercantiles, nutricion, Prevencion, Productos, Riesgos, Sector, Seguridad, tecnicas, vendedor, venta

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

## Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL

### FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com).

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: : .....

.....

Nombre: .....

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío: .....

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago .....

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



**EUROINNOVA**  
BUSINESS  
SCHOOL

**DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:**  
900 831 200

**DESDE FUERA DE ESPAÑA:**  
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN  
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.  
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA  
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Técnicas de Venta en Tiendas de Alimentación



[www.euroinnova.edu.es](http://www.euroinnova.edu.es)

**Llama gratis : 900 831 200**