



# **FORMACIÓN & TRAINING PARA COMERCIALES DE TIENDAS DE COCINAS**

—  
**aula  
virtual**



# CONTENIDO DEL CURSO

## Formación comercial

con teoría (documentación, proyecciones de diapositivas y vídeos) y role playing, impartida por Arcadio Martín.

- Nuestra profesión, historia, valores, vocación.
- Situación del Canal de muebles de cocina en España.
- El consumidor actual, la tienda actual.
- La importancia del Marketing.
- Necesidades del cliente.
- Necesidades del vendedor.
- Conocimientos y habilidades para ayudar a elegir “su cocina”.
- Primer proyecto.
- Desarrollo y consenso de “la cocina del cliente”. Venta, anticipos y compromisos.
- Fabricación, entrega y montaje.
- Entrega y cierre del proceso.
- Redes sociales y mantenimiento de contactos.
- Valores de tendencia actual: sostenibilidad, reciclaje, huella de carbono y certificados.

El contenido y desarrollo sería el siguiente:

### PRIMER DÍA

#### Nuestra profesión, historia, valores, vocación.

- Presentación inicial para poner en valor nuestra profesión de vendedores.
- Nueva visión de la venta.
- Los pilares del éxito en la venta.

#### Situación del Canal de muebles de cocina en España.

- Historia de las últimas décadas del Canal Cocina, de dónde venimos.
- Comparativo con Europa.
- Situación actual.

#### El consumidor actual, la tienda actual.

- Cambios en el comprador, en el entorno, en las tiendas físicas. Tienda tradicional, asociada y franquicia, diferencias.

#### La importancia del Marketing.

- Marketing on line y off line. Exposiciones, PLV, acciones publi - promocionales.

#### Necesidades del cliente.

- Perfiles de clientes. Técnicas para detectar las necesidades del cliente. Síntomas del deseo de compra. Enlazar sus necesidades con nuestra oferta.

## SEGUNDO DÍA

---

### Repaso de temas del día anterior.

- Preguntas y videos

### Necesidades del vendedor.

- Perfiles del vendedor. La entrevista de ventas (presentación, argumentación, tratamiento de objeciones y cierre). Lenguaje corporal. Neurociencia.

### Conocimientos y habilidades para ayudar a elegir “su cocina”.

- Modelos de cocinas. Ergonomía. Tendencias. El triángulo de trabajo. La cocina abierta.

### Primer proyecto.

- Preguntas sobre su cocina actual y sus costumbres.
  - “Su nueva” cocina, ¿qué ha visto?, ¿otras tiendas visitadas? ¿tiene ya proyectos? ¿se necesita obra?
  - Información imprescindible: medidas, tomas, etc.
- 

## TERCER DÍA

---

### Repaso de temas del día anterior.

- Preguntas y videos

### Desarrollo y consenso de “la cocina” del cliente. Venta, anticipos y compromisos.

- Utilización de software de diseño 3D para la realización de un proyecto real.
- Previsiones de cambios.
- Formato de presupuesto.

### Fabricación entrega y montaje.

- Cierre del proyecto.
- Revisión de datos y medidas sensibles.
- Tramitación del pedido.
- Coordinación con marmolista y electrodomésticos.
- Cálculo de entrega y montaje.
- Remates, ajustes, entrega de la cocina y consejos para su limpieza y mantenimiento.

### Entrega y cierre del proceso.

- Obras imprescindibles (tomas, desagües, electricidad, salida humos) o adaptación de muebles. Plazos.

### RR SS y mantenimiento de contactos.

### Valores de tendencia actual: sostenibilidad, reciclaje, huella de carbono y certificados.

### Preguntas, repaso y videos.

---