



CAPACITACIÓN Y COACHING EN VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de ventas y coaching para incrementar el rendimiento comercial de los participantes.



Objetivos específicos

- Mejorar las técnicas de comunicación y persuasión en ventas.
- Fomentar el liderazgo y motivación en equipos de ventas.
- Implementar estrategias de coaching para potenciar habilidades comerciales.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción A Las Ventas

- Definición de ventas y su importancia en el mercado.
- Principios básicos de la venta efectiva.
- Proceso de ventas: fases y técnicas.
- Errores comunes en el proceso de ventas.
- Rol del vendedor en la organización.

Módulo 2: Comunicación Efectiva En Ventas

- Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- Escucha activa para entender necesidades del cliente.
- Manejo de objeciones de manera efectiva.
- Herramientas para mejorar la empatía con el cliente.
- Estrategias para cerrar ventas exitosamente.

Módulo 3: Psicología Del Cliente

- Comprender el comportamiento del consumidor.
- Identificación de necesidades y deseos del cliente.
- Factores que influyen en la decisión de compra.
- Segmentación de clientes y personalización de ofertas.
- Construcción de relaciones a largo plazo con clientes.

Módulo 4: Técnicas Avanzadas De Ventas

- Técnicas de negociación y cierre de ventas.

- Uso de tecnología y herramientas digitales en ventas.
- Estrategias de up-selling y cross-selling.
- Gestión del tiempo y planificación en ventas.
- Evaluación de la eficacia de las técnicas de ventas.

Módulo 5: Coaching En Ventas

- Concepto y beneficios del coaching en ventas.
- Diferencias entre coaching y formación tradicional.
- Habilidades del coach de ventas efectivo.
- Implementación de programas de coaching en equipos.
- Medición del impacto del coaching en resultados de ventas.

Módulo 6: Gestión Comercial

- Planificación y ejecución de estrategias comerciales.
- Análisis del mercado y competencia.
- Gestión de recursos y optimización de procesos.
- Evaluación de resultados comerciales.
- Adaptación a cambios y tendencias del mercado.

Módulo 7: Marketing Y Ventas

- Integración de estrategias de marketing y ventas.
- Creación de campañas de marketing efectivas.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl