



COACHING Y TÉCNICAS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar un programa de estudio detallado para la empresa JJ Detergentes en el área de marketing y ventas, enfocándose en competencias de ventas y gestión comercial.



Objetivos específicos

- Entender los fundamentos de ventas en la industria de detergentes.
- Aplicar técnicas de gestión comercial para mejorar la eficiencia.
- Desarrollar estrategias de marketing específicas para jabones.



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 la Industria de Detergentes

1. Historia de la industria de detergentes
2. Tipos de detergentes y sus usos
3. Principales fabricantes y competidores
4. Regulaciones y estándares de calidad
5. Tendencias actuales y futuras

Módulo 2: Fundamentos de Ventas

1. Principios básicos de ventas
2. Técnicas de negociación efectiva
3. Ciclo de ventas y seguimiento
4. Manejo de objeciones y cierre de ventas
5. Ética y profesionalismo en ventas

Módulo 3: Gestión Comercial

1. Planificación y organización comercial
2. Gestión de cartera de clientes
3. Análisis de mercado y competencia
4. Estrategias de precios y promociones
5. Evaluación y control de resultados

Módulo 4: Estrategias de Marketing

1. Introducción al marketing estratégico

2. Segmentación y posicionamiento de mercado
3. Desarrollo de campañas publicitarias
4. Marketing digital y redes sociales
5. Medición y análisis de campañas

Módulo 5: Técnicas de Venta Avanzada

1. Técnicas de venta consultiva
2. Ventas cruzadas y upselling
3. CRM y gestión de relaciones con clientes
4. Marketing relacional y fidelización
5. Herramientas de ventas y tecnología

Módulo 6: Desarrollo de Habilidades Comerciales

1. Comunicación efectiva en ventas
2. Trabajo en equipo y liderazgo comercial
3. Resolución de conflictos y negociación
4. Presentaciones efectivas de productos
5. Gestión del tiempo y productividad

Módulo 7: Evaluación y Mejora Continua

1. Análisis de desempeño comercial
2. Evaluación de satisfacción del cliente

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