



# CURSO DE VENTAS CONSULTIVAS Y TÉCNICAS DE PERSUASIÓN PARA EL ÉXITO COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades de ventas persuasivas que permitan identificar necesidades, generar confianza, comunicar propuestas de valor y cerrar ventas de manera efectiva, fortaleciendo la relación con los clientes y el cumplimiento de objetivos comerciales.



## Objetivos específicos

- Aplicar técnicas de comunicación y persuasión orientadas al proceso de ventas.
- Identificar necesidades y motivaciones de compra para presentar soluciones adecuadas al cliente.
- Utilizar estrategias de negociación y cierre para incrementar la efectividad comercial.



## 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

Fundamentos De Las Ventas Persuasivas  
contenidos:

Conceptos y principios de la venta persuasiva.  
Características y competencias del vendedor exitoso.

Proceso de ventas y ciclo de compra del cliente.

Factores que influyen en la toma de decisiones de compra.

actividad práctica: análisis de casos de ventas exitosas y fallidas.

### módulo 2

Comunicación Efectiva Y Generación De Confianza

contenidos:

Técnicas de comunicación verbal y no verbal.  
Escucha activa y formulación de preguntas efectivas.

Construcción de relaciones de confianza con el cliente.

Manejo de la empatía en el proceso comercial.

actividad práctica: ejercicios de comunicación y escucha activa con simulación de clientes.

### módulo 3

Detección De Necesidades Y Presentación De Valor

contenidos:

Identificación de necesidades explícitas e implícitas.

Segmentación y perfilamiento de clientes.

Diseño y presentación de propuestas de valor.

Técnicas de argumentación comercial.

actividad práctica: elaboración y presentación de propuestas comerciales.

### módulo 4

Técnicas De Persuasión Y Manejo De Objeciones

contenidos:

Principios de persuasión aplicados a las ventas.

Identificación de objeciones frecuentes.

Técnicas para responder y superar objeciones.

Estrategias para fortalecer la decisión de compra.

actividad práctica: role playing de manejo de objeciones en distintos escenarios de venta.

### módulo 5

Negociación Y Cierre De Ventas

contenidos:

Fundamentos de negociación comercial.

Técnicas de negociación orientadas a resultados.

Señales de compra y oportunidades de cierre.

Métodos de cierre efectivos y seguimiento comercial.

actividad práctica: simulación de negociaciones y cierres de ventas.

### módulo 6

Fidelización Y Gestión De Clientes

contenidos:

Estrategias de fidelización y retención de clientes.

Servicio al cliente como herramienta de venta.

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                      |