



CURSO TÉCNICAS EFECTIVAS DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades técnicas y blandas para mejorar las ventas en el área de alimentos mediante técnicas de venta consultiva.



Objetivos específicos

- Aplicar técnicas de venta consultiva en situaciones reales.
- Mejorar el manejo de objeciones en el proceso de venta.
- Potenciar el speech de ventas para la empresa Comercial Porvenir.



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: Habilidades Blandas en Ventas

- Comunicación efectiva
- Empatía y escucha activa
- Resolución de conflictos
- Trabajo en equipo
- Gestión del tiempo

- Técnicas de negociación
- Importancia del seguimiento post-venta
- Fidelización de clientes
- Análisis de casos de éxito

Módulo 2: Técnicas de Ventas

- Que es la venta
- Técnicas de prospección efectiva
- Identificación de necesidades del cliente
- Presentación de productos
- Roles en la venta

Módulo 3: Manejo de Objeciones

- Identificación de objeciones comunes
- Técnicas para superar objeciones
- Conversión de objeciones en oportunidades
- Prácticas de role-playing
- Feedback y mejora continua

Módulo 4: Técnicas de Cierre de Ventas

- Estrategias de cierre efectivas

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