



CURSO VENTAS Y NEGOCIACION

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Este curso tiene como objetivo principal capacitar a los participantes en técnicas avanzadas de ventas y negociación para mejorar el desempeño en el área de marketing y ventas en el sector minero.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades efectivas de comunicación y persuasión.
- Aplicar estrategias de negociación para cerrar acuerdos exitosos.
- Mejorar la capacidad de análisis en procesos de ventas complejos.



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 y Negociación

- 1.1 Conceptos básicos de ventas y negociación.
- 1.2 Importancia en el sector minero.
- 1.3 Diferencias entre venta y negociación.
- 1.4 El papel del vendedor moderno.
- 1.5 Ética en ventas y negociación.

Módulo 2: Técnicas de Ventas

- 2.1 Identificación de necesidades del cliente.
- 2.2 Técnicas de cierre de ventas efectivas.
- 2.3 Uso de herramientas digitales en ventas.
- 2.4 Estrategias de persuasión.
- 2.5 Manejo de objeciones.

Módulo 3: Estrategias de Negociación

- 3.1 Principios fundamentales de negociación.
- 3.2 Preparación para la negociación.
- 3.3 Técnicas de negociación colaborativa.
- 3.4 Negociación en situaciones de conflicto.
- 3.5 Cierre de negociaciones exitosas.

Módulo 4: Aplicación de la Técnica AIDDA

- 4.1 Atención: captar la atención del cliente.
- 4.2 Interés: generar interés en el producto.
- 4.3 Deseo: crear deseo por la oferta.
- 4.4 Decisión: guiar al cliente a la decisión.

- 4.5 Acción: asegurar la compra.

Módulo 5: Comunicación Efectiva

- 5.1 Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
- 5.2 Escucha activa y empatía.
- 5.3 Comunicación asertiva en ventas.
- 5.4 Presentaciones efectivas.
- 5.5 Uso de lenguaje persuasivo.

Módulo 6: Análisis del Mercado y el Cliente

- 6.1 Investigación de mercado en minería.
- 6.2 Segmentación de clientes.
- 6.3 Perfil del cliente ideal.
- 6.4 Análisis de competencia.
- 6.5 Tendencias del mercado minero.

Módulo 7: Gestión de Relaciones con Clientes

- 7.1 Importancia de la fidelización.
- 7.2 CRM y su aplicación en ventas.
- 7.3 Estrategias de retención de clientes.
- 7.4 Satisfacción del cliente.
- 7.5 Evaluación de resultados y feedback.

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