



DESARROLLO DE HABILIDADES Y TÉCNICAS **COMERCIALES** **COACHING DE VENTAS**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades comerciales efectivas para mejorar el rendimiento en ventas y fortalecer la capacidad de cierre de negocios mediante técnicas avanzadas.



Objetivos específicos

- Comprender las técnicas de comunicación efectiva en el proceso de ventas.
- Identificar y superar objeciones comunes en el proceso de ventas.
- Desarrollar estrategias personalizadas para diferentes tipos de clientes.



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 (PRESENCIAL)

Fundamentos Del Coaching De Ventas

Contenidos:

Definición y beneficios del coaching de ventas.

Principios del coaching aplicado a las ventas.

Cómo establecer metas efectivas en coaching de ventas.

Diferencia entre coaching y formación tradicional.

Actividad práctica: Role-playing para practicar técnicas de coaching en ventas.

Módulo 2

Habilidades De Comunicación En Ventas

Contenidos:

La importancia de la escucha activa en ventas.

Cómo formular preguntas efectivas para descubrir necesidades del cliente.

Técnicas de comunicación no verbal en el proceso de ventas.

Actividad práctica: Simulación de entrevistas de ventas con enfoque en la comunicación efectiva.

Módulo 3

Gestión De Objeciones Y Cierre Efectivo

Contenidos:

Identificación de las objeciones comunes en ventas.

Técnicas para manejar y superar objeciones.

Estrategias para el cierre de ventas efectivo.

Actividad práctica: Taller de manejo de objeciones y cierre de ventas en situaciones reales.

Módulo 4

Estrategias Personalizadas De Ventas

Contenidos:

Cómo adaptar el enfoque de ventas a diferentes tipos de clientes.

Desarrollo de propuestas de valor personalizadas.

Creación de un plan de acción de ventas.

Actividad práctica: Desarrollo de un caso práctico de estrategia de ventas personalizada.

Módulo 1 (ASINCRONICO)

Fundamentos De Ventas

Contenidos:

Comprender los principios básicos de las ventas y su importancia en el mercado.

Exploración de los conceptos y terminología básica de ventas.

Descripción de las etapas del ciclo de ventas.

Cómo identificar y analizar el perfil del cliente.

Entender el comportamiento del consumidor.

Módulo 2

Herramientas de Comunicación y Manejo de Objeciones

Contenidos:

Principios de la comunicación en el entorno de ventas.

Técnicas de comunicación efectiva para interactuar con clientes.

Escucha activa y empatía en la interacción con clientes.

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