



ESTRATEGIAS DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para implementar estrategias de venta exitosas en un entorno elearning sincrónico.



Objetivos específicos

- Identificar las necesidades del cliente y adaptar las estrategias de venta. Mejorar la comunicación y negociación en el proceso de venta. Aplicar técnicas de cierre efectivas para aumentar la conversión.



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 Estrategias De Venta

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Concepto y evolución de las estrategias de venta.

Importancia del análisis de mercado.

Identificación de clientes potenciales.

Diferenciación y posicionamiento de producto.

Actividad práctica: análisis de casos de éxito en estrategias de venta.

Módulo 2

Comunicación Efectiva En La Venta

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Principios de la comunicación efectiva.

Escucha activa y manejo de objeciones.

Técnicas de persuasión y argumentación.

Lenguaje verbal y no verbal en ventas.

Actividad práctica: role-playing de situaciones de venta.

Módulo 3

Técnicas De Negociación

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Fases de una negociación efectiva.

Estrategias de negociación competitiva y colaborativa.

Gestión de conflictos y resolución de problemas.

Cierre de la negociación con éxito.

Actividad práctica: simulación de una negociación en equipo.

Módulo 4

Gestión Del Cliente Y Fidelización

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Identificación y segmentación de clientes.

Herramientas de CRM para la gestión de clientes.

Estrategias de fidelización y retención.

Análisis de la satisfacción del cliente.

Actividad práctica: diseño de un plan de fidelización.

Módulo 5

Evaluación Y Mejora Continua

Duración: 2 horas

Contenidos:

Indicadores clave de rendimiento en ventas.

Análisis de resultados y áreas de mejora.

Implementación de acciones correctivas.

Innovación en estrategias de venta.

Actividad práctica: elaboración de un informe de evaluación y propuesta de mejora.

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