



FORMACIÓN DE VENDEDORES PROFESIONALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades y conocimientos necesarios para la venta efectiva de repuestos automotrices en el ámbito comercial.



Objetivos específicos

- Adquirir técnicas de venta efectivas.
- Mejorar el control de ventas.
- Comprender el ámbito comercial y su importancia en el marketing y ventas.



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:

Modulo 1: Introducción a la Venta de Repuestos

- Item 1: Conceptos Básicos
- Item 2: Tipos de Repuestos
- Item 3: Importancia de la Calidad
- Item 4: Identificación de la Necesidad del Cliente
- Item 5: Estrategias Iniciales

Modulo 2: Técnicas de Venta

- Item 1: Comunicación Efectiva
- Item 2: Persuasión y Negociación
- Item 3: Manejo de Objeciones
- Item 4: Cierre de Ventas
- Item 5: Post-Venta

Modulo 3: Control de Ventas

- Item 1: Registro de Ventas
- Item 2: Análisis de Datos
- Item 3: Seguimiento de Clientes
- Item 4: Indicadores de Desempeño
- Item 5: Reportes y Evaluaciones

Modulo 4: Ámbito Comercial

- Item 1: Entorno del Mercado
- Item 2: Competencia
- Item 3: Estrategias Comerciales
- Item 4: Regulaciones y Normativas

- Item 5: Ética Profesional

Modulo 5: Marketing y Ventas

- Item 1: Introducción al Marketing
- Item 2: Estrategias de Marketing
- Item 3: Publicidad y Promoción
- Item 4: Fidelización de Clientes
- Item 5: Innovación en Marketing

Modulo 6: Atención al Cliente

- Item 1: Importancia del Servicio
- Item 2: Técnicas de Atención
- Item 3: Resolución de Conflictos
- Item 4: Satisfacción del Cliente
- Item 5: Feedback y Mejora Continua

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