



HERRAMIENTAS PARA EL CIERRE DE VENTAS: **TÉCNICAS PARA UNA GESTIÓN EFICAZ**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Dotar a los participantes de herramientas prácticas y técnicas efectivas que les permitan optimizar el proceso de cierre de ventas, mejorando su capacidad de persuasión, manejo de objeciones y concreción de negocios exitosos.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva en el proceso de ventas.
- Aprender a identificar y superar objeciones comunes durante el cierre de ventas.
- Implementar estrategias de negociación para alcanzar un cierre exitoso.
- Utilizar herramientas tecnológicas para optimizar el proceso de cierre de 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:

Módulo 1: El proceso de la venta consultiva y su importancia

Etapas del proceso de venta (atención, diagnóstico, propuesta, cierre y postventa).
Enfoque de venta centrado en el cliente.
Identificación de necesidades reales y latentes.
Actitud y mentalidad del vendedor exitoso.

Módulo 2: Perfil del cliente y tipos de cierre

Estilos de clientes (analítico, expresivo, práctico, empático).
Cómo adaptar el discurso según el perfil del cliente.
Tipos de cierres de venta: directo, por alternativas, por resumen, por beneficio, entre otros.
Cómo detectar señales de compra.

Módulo 3: Técnicas efectivas para el cierre de ventas

Principales técnicas de cierre y cuándo utilizarlas.
La técnica SPIN Selling aplicada al cierre.
Uso del storytelling como herramienta de persuasión.
Casos prácticos de aplicación en distintas industrias.
Actividad práctica: Role playing por parejas: aplicación de 3 tipos distintos de cierre.

Módulo 4: Manejo de objeciones y dudas del cliente

Tipos de objeciones: precio, tiempo, competencia, necesidad, confianza.
Estrategias para anticipar y responder objeciones.
Comunicación efectiva: escucha activa y preguntas de influencia.
Dinámica grupal: Simulación de objeciones reales y resolución colaborativa.

Módulo 5: Herramientas de apoyo para la gestión comercial

CRM y seguimiento de oportunidades.
Técnicas de registro y retroalimentación del proceso de venta.
Uso de indicadores para evaluar cierres (tasa de conversión, duración del ciclo de venta).

Módulo 6: Plan de acción y compromiso individual

Elaboración de un plan de mejora personal.
Análisis FODA individual aplicado a la gestión de ventas.
Compromisos concretos de implementación.

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