



HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE COACHING DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de coaching para mejorar el desempeño en ventas y atención al cliente, utilizando técnicas de comunicación y prospección que fomenten el crecimiento profesional.



Objetivos específicos

- Mejorar las técnicas de atención al cliente para incrementar la satisfacción y fidelización. Desarrollar habilidades de prospección efectiva para maximizar oportunidades de negocio. Fortalecer la comunicación efectiva para facilitar el proceso de venta.



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 Al Coaching De Ventas

Contenidos:

Conceptos básicos del coaching y su aplicación en ventas.

Importancia del coaching en el desarrollo de habilidades de venta.

Identificación de áreas de mejora a través del coaching.

Actividad práctica: Ejercicio de autodiagnóstico para identificar fortalezas y áreas de mejora en la venta.

Módulo 2

Técnicas De Atención Al Cliente

Contenidos:

Principios de atención al cliente y su impacto en las ventas.

Estrategias para una atención al cliente memorable.

Cómo manejar quejas y convertirlas en oportunidades.

Actividad práctica: Role-playing de situaciones de atención al cliente para mejorar la respuesta y satisfacción.

Módulo 3

Prospección Efectiva

Contenidos:

Identificación y segmentación de clientes potenciales.

Métodos y herramientas para una prospección efectiva.

Cómo construir relaciones de valor desde el primer contacto.

Actividad práctica: Creación de un plan de prospección personalizado.

Módulo 4

Comunicación Efectiva En Ventas

Contenidos:

Importancia de la comunicación en el proceso de venta.

Barreras de comunicación y cómo superarlas.

Técnicas de escucha activa y lenguaje positivo.

Actividad práctica: Simulación de conversaciones de ventas para practicar técnicas de comunicación efectiva.

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