



NEUROVENTAS: TÉCNICAS DE VENTA **DE ALTO RENDIMIENTO**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas de venta que permitan optimizar el rendimiento y alcanzar objetivos comerciales mediante técnicas efectivas de interacción con el cliente.



Objetivos específicos

- Comprender el proceso de venta de alto rendimiento y su impacto en la organización.
- Identificar y aplicar técnicas efectivas de comunicación y negociación.
- Desarrollar estrategias personalizadas para diferentes tipos de clientes.
- Evaluar el uso de herramientas tecnológicas en 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 A Las Técnicas De Venta

Contenidos:

Importancia de las técnicas de venta en la actualidad.

Características de un vendedor de alto rendimiento.

Diferencias entre ventas tradicionales y modernas.

Introducción a la psicología del consumidor.

Actividad práctica: Role-playing para identificar características de un vendedor exitoso.

Módulo 2 Comunicación Efectiva En Ventas

Contenidos:

Elementos de la comunicación efectiva.

Escucha activa y su importancia en ventas.

Cómo formular preguntas poderosas.

Técnicas de persuasión y cierre.

Actividad práctica: Simulación de entrevistas de venta con feedback.

Módulo 3 Psicología Del Consumidor

Contenidos:

Factores que influyen en la decisión de compra.

Identificación de necesidades del cliente.

Motivaciones de compra y cómo abordarlas.

Segmentación y personalización de la oferta.

Actividad práctica: Análisis de casos de estudio de comportamiento del consumidor.

Módulo 4 Negociación Y Manejo De Objeciones

Contenidos:

Técnicas de negociación efectiva.

Identificación y manejo de objeciones.

Construcción de argumentos sólidos.

Cierre de ventas exitoso.

Actividad práctica: Taller de negociación con escenarios complejos.

Evaluación final.

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