



TALLER GESTIÓN PROFESIONAL Y ESTRATEGIAS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas de ventas y gestión profesional en el ámbito comercial.



Objetivos específicos

- Mejorar técnicas de ventas efectivas.
- Optimizar atención al cliente.
- Incrementar cierres 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: Introducción A La Gestión De Ventas

- Conceptos básicos de ventas
- Importancia de la gestión profesional
- Rol del ejecutivo de ventas
- Ventas en mesón vs. en terreno
- Ética en las ventas
- Actividades practica

Módulo 2: Técnicas Avanzadas De Ventas

- Técnicas de persuasión
- Estrategias de negociación
- Identificación de necesidades
- Presentación de productos
- Manejo de objeciones
- Actividades practica

Módulo 3: Atención Al Cliente

- Comunicación efectiva
- Escucha activa
- Resolución de conflictos
- Seguimiento post-venta
- Fidelización del cliente
- Actividades practica

Módulo 4: Estrategias De Cierre De Ventas

- Señales de compra

- Técnicas de cierre
- Aumento de conversiones
- Cierre bajo presión
- Post-cierre y seguimiento
- Actividades practica

Módulo 5: Trabajo Bajo Comisión

- Motivación y autogestión
- Evaluación de comisiones
- Gestión del tiempo
- Estrategias de maximización de ingresos
- Ética en comisiones
- Actividades practica

Módulo 6: Gestión De Equipos De Ventas

- Liderazgo y motivación
- Asignación de tareas y roles
- Evaluación de desempeño
- Capacitación continua
- Coordinación de esfuerzos
- Actividades practica

Módulo 7: Estrategias De Venta En Terreno

- Planificación de visitas
- Herramientas tecnológicas

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