



TÉCNICA DE VENTAS Y MANEJO COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar Habilidades Efectivas De Venta Y Gestión Comercial Para Incrementar La Captación, Fidelización Y Cierre Exitoso De Clientes.



Objetivos específicos

- Identificar Las Etapas Del Proceso De Venta Y Su Aplicación Práctica.
- Aplicar Técnicas De Comunicación Persuasiva En Contextos Comerciales.
- Utilizar Estrategias De Manejo De Objeciones Y 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

Fundamentos De La Técnica De Ventas

Duración: 1.5 Horas

Contenidos:

Concepto Y Evolución De Las Ventas.

Rol Del Vendedor En El Entorno Actual.

Tipos De Clientes Y Comportamientos De Compra.

Etapas Del Proceso De Venta.

Actividad Práctica: Análisis De Casos Reales Para Identificar Etapas Del Proceso De Venta.

Módulo 2

Comunicación Efectiva Y Persuasión Comercial

Duración: 1.5 Horas

Contenidos:

Principios De Comunicación Efectiva.

Escucha Activa Y Empatía En Ventas.

Lenguaje Verbal Y No Verbal.

Técnicas De Persuasión Comercial.

Actividad Práctica: Simulación De Interacción Con Clientes Aplicando Técnicas De Comunicación.

Módulo 3

Detección De Necesidades Y Presentación De Productos

Duración: 1.5 Horas

Contenidos:

Identificación De Necesidades Del Cliente.

Técnicas De Preguntas Efectivas.

Presentación De Productos Y Servicios.

Propuesta De Valor Diferenciada.

Actividad Práctica: Ejercicio De Detección De Necesidades Y Presentación Comercial.

Módulo 4

Manejo De Objeciones Y Cierre De Ventas

Duración: 1.5 Horas

Contenidos:

Tipos De Objeciones En Ventas.

Técnicas Para Manejar Objeciones.

Señales De Compra.

Estrategias De Cierre Efectivo.

Actividad Práctica: Role Play De Manejo De Objeciones Y Cierre De Venta.

Módulo 5

Gestión Comercial Y Fidelización De Clientes

Duración: 2 Horas

Contenidos:

Concepto De Gestión Comercial.

Seguimiento Y Postventa.

Fidelización Y Relación Con Clientes.

Uso De Herramientas De Gestión Comercial.

Actividad Práctica: Diseño De Estrategia De Fidelización Para Clientes.

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