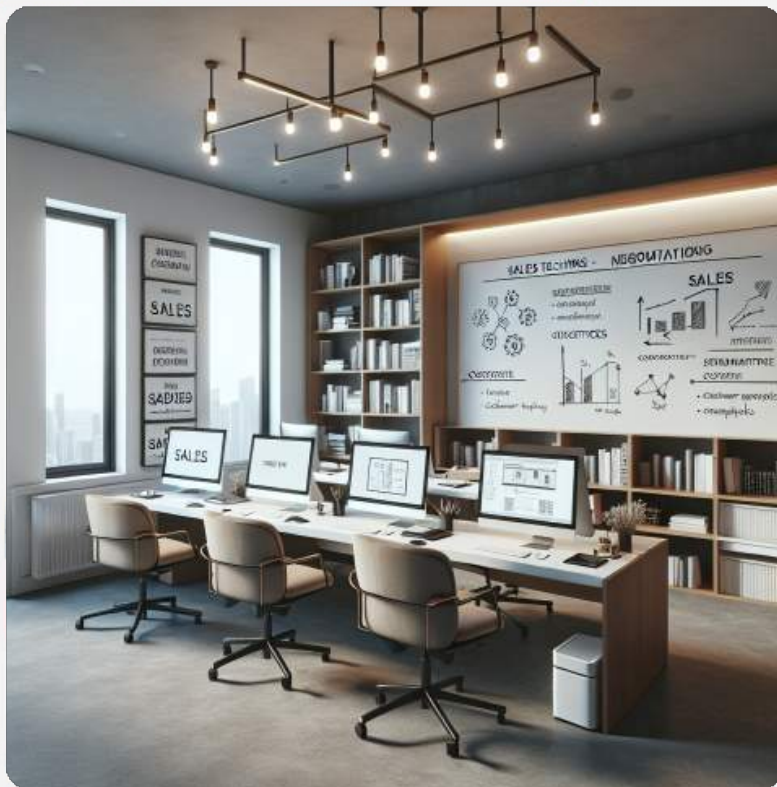




TÉCNICAS DE VENTAS, NEGOCIACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas en técnicas de ventas y negociación para mejorar la atención al cliente, incrementando la satisfacción y fidelización de los clientes.



Objetivos específicos

- Comprender las técnicas de ventas efectivas para diversos tipos de clientes. Mejorar las habilidades de negociación para cerrar acuerdos mutuamente beneficiosos. Desarrollar estrategias para una atención al cliente excepcional y personalizada.



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 Ventas

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Principios básicos de ventas.

Identificación de necesidades del cliente.

Diferencias entre ventas tradicionales y consultivas.

Estrategias de cierre efectivas.

Actividad práctica: Role-play de situaciones de venta con feedback inmediato.

Módulo 2

Técnicas Avanzadas De Ventas

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Construcción de relaciones a largo plazo.

Técnicas de persuasión y su aplicación.

Gestión de objeciones y superación de obstáculos.

Uso de tecnología en el proceso de ventas.

Actividad práctica: Análisis de casos reales de ventas exitosas.

Módulo 3

Negociación Efectiva

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Principios fundamentales de la negociación.

Preparación y estrategia en la negociación.

Tácticas de negociación para diferentes escenarios.

Construcción de acuerdos ganar-ganar.

Actividad práctica: Ejercicio de negociación con escenarios simulados.

Módulo 4

Atención Al Cliente

Duración: 1.5 horas

Contenidos:

Importancia de la atención al cliente en el ciclo de ventas.

Habilidades de comunicación efectiva.

Manejo de situaciones difíciles con clientes.

Fidelización y retención de clientes.

Actividad práctica: Simulación de atención al cliente con feedback.

Módulo 5

Integración De Técnicas

Duración: 2 horas

Contenidos:

Integración de ventas, negociación y atención al cliente.

Estrategias para adaptar técnicas a diferentes industrias.

Evaluación de desempeño y mejora continua.

Impacto de la cultura organizacional en el servicio al cliente.

Actividad práctica: Desarrollo de un plan integral de mejora en técnicas de ventas y atención.

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