



TÉCNICAS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Potenciar las ventas y mejorar la productividad, disminuyendo las garantías en los trabajos.



Objetivos específicos

- Mejorar habilidades de negociación y persuasión.
- Incrementar el conocimiento de productos y servicios.
- Optimizar el proceso de seguimiento 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:

Modulo 1: Introducción A Las Técnicas De Ventas

- 1.1 Definición y objetivos de las ventas
- 1.2 Importancia de las técnicas de ventas
- 1.3 Perfil del vendedor exitoso
- 1.4 Ética en las ventas
- 1.5 Comunicación efectiva en ventas

Modulo 2: Conocimiento Del Producto Y Mercado

- 2.1 Identificación de características y beneficios
- 2.2 Segmentación de mercado
- 2.3 Análisis de la competencia
- 2.4 Adaptación del discurso de ventas
- 2.5 Uso de herramientas de investigación

Modulo 3: Técnicas De Prospección

- 3.1 Identificación de clientes potenciales
- 3.2 Métodos de prospección
- 3.3 Uso de redes sociales para prospección
- 3.4 Gestión de bases de datos de clientes
- 3.5 Evaluación de la calidad de los prospectos

Modulo 4: Técnicas De Presentación

- 4.1 Preparación de la presentación de ventas
- 4.2 Estructura de una presentación efectiva
- 4.3 Uso de ayudas visuales
- 4.4 Técnicas de storytelling

- 4.5 Adaptación al perfil del cliente

Modulo 5: Técnicas De Negociación

- 5.1 Principios de la negociación
- 5.2 Estrategias de negociación
- 5.3 Manejo de objeciones
- 5.4 Cierre de la negociación
- 5.5 Seguimiento post-negociación

Modulo 6: Técnicas De Cierre De Ventas

- 6.1 Identificación de señales de compra
- 6.2 Estrategias de cierre
- 6.3 Técnicas de persuasión
- 6.4 Manejo de objeciones finales
- 6.5 Seguimiento post-venta

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