



# TECNICAS DE VENTAS **METODO SANDLER**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de ventas utilizando el método Sandler, enfocándose en la construcción de relaciones con los clientes y el cierre exitoso de ventas.



## Objetivos específicos

- Entender los principios básicos del método Sandler. Aprender a identificar las necesidades del cliente. Mejorar la comunicación y la negociación con los clientes. Desarrollar estrategias efectivas para el 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: Introducción al Método Sandler

Aprendizaje esperado: Comprender el enfoque Sandler para mejorar la efectividad en ventas.

- Historia del Método: Conocer los orígenes y evolución del método.
- Principios Básicos: Entender las bases filosóficas del método.
- Relación Cliente-Vendedor: Analizar la dinámica de esta relación.
- Herramientas del Método: Identificar herramientas clave para la implementación.

Actividad práctica: Simulación de escenarios de ventas con retroalimentación.

### Módulo 2: Construcción de Relaciones

Aprendizaje esperado: Desarrollar relaciones sólidas y de confianza con los clientes.

- Escucha Activa: Mejorar la habilidad de escucha para entender al cliente.
- Preguntas Efectivas: Aprender a formular preguntas que generen información valiosa.
- Empatía en Ventas: Aplicar técnicas de empatía para conectar con el cliente.
- Gestión de Expectativas: Establecer y gestionar expectativas claras.

Actividad práctica: Role-playing enfocado en la construcción de relaciones.

### Módulo 3: Identificación de Necesidades

Aprendizaje esperado: Reconocer y entender las necesidades reales del cliente.

- Descubrimiento de Necesidades: Técnicas para identificar lo que el cliente realmente necesita.
- Diagnóstico de Problemas: Analizar problemas para ofrecer soluciones efectivas.
- Valor Propuesto: Desarrollar propuestas de valor adaptadas a cada cliente.
- Herramientas de Evaluación: Usar herramientas para evaluar necesidades y prioridades.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre identificación de necesidades.

### Módulo 4: Comunicación Efectiva

Aprendizaje esperado: Mejorar habilidades de comunicación para influir positivamente en el cliente.

- Técnicas de Comunicación: Estrategias para una comunicación clara y persuasiva.
- Lenguaje Corporal: Usar el lenguaje corporal para reforzar el mensaje.
- Manejo de Objeciones: Estrategias para abordar y superar objeciones.
- Asertividad en Ventas: Comunicarse de manera directa y respetuosa.

Actividad práctica: Simulación de comunicación efectiva con feedback.

### Módulo 5: Estrategias de Negociación

Aprendizaje esperado: Desarrollar habilidades de negociación para cerrar ventas exitosas.

- Preparación para la Negociación: Técnicas para una preparación estratégica.
- Tácticas de Negociación: Aprender tácticas para obtener acuerdos beneficiosos.
- Cierre de Ventas: Técnicas para cerrar ventas de manera efectiva.
- Seguimiento Post-venta: Estrategias para mantener la relación después de la venta.

Actividad práctica: Juego de rol de negociación con revisión.

### Módulo 6: Manejo del Estrés en Ventas

Aprendizaje esperado: Gestionar el estrés para mantener un desempeño óptimo en ventas.

- Identificación de Estrés: Reconocer los factores de estrés en el entorno de ventas.
- Técnicas de Relajación: Aplicar técnicas para reducir el estrés.
- Gestión del Tiempo: Estrategias para una gestión del tiempo efectiva.

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                      |