



TECNICAS DE VENTAS Y RESOLUCION DE CONFLICTOS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas en tecnicas de ventas y resolucion de conflictos para mejorar el rendimiento profesional y alcanzar los objetivos comerciales.



Objetivos específicos

- Comprender las tecnicas basicas de ventas.
- Identificar y manejar conflictos en el entorno de trabajo.
- Aplicar estrategias efectivas para la resolucion de conflictos.



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: Fundamentos De Ventas

- Introduccion a las ventas
- Tipos de ventas
- Ciclo de ventas
- Habilidades de un buen vendedor
- Rol del vendedor en la empresa

Modulo 2: Psicologia Del Cliente

- Entendimiento del cliente
- Motivaciones de compra
- Comportamiento del consumidor
- Tecnicas de persuasión
- Escucha activa en ventas

Modulo 3: Tecnicas De Venta

- Presentacion efectiva
- Cierre de ventas
- Manejo de objeciones
- Negociacion en ventas
- Seguimiento postventa

Modulo 4: Conflictos En Ventas

- Identificacion de conflictos
- Causas comunes de conflictos
- Impacto de los conflictos
- Tipos de conflictos

Señales de conflictos

Modulo 5: Resolucion De Conflictos

- Estrategias de resolucion
- Mediacion y negociacion
- Comunicacion asertiva
- Empatia en la resolucion
- Gestion emocional

Modulo 6: Herramientas De Soporte

- CRM y su uso
- Software de ventas
- Analisis de datos
- Indicadores de rendimiento
- Tecnologias emergentes

Modulo 7: Evaluacion Y Mejora Continua

- Feedback y su importancia
- Autoevaluacion y metas
- Mejora continua en ventas
- Actualizacion profesional
- Tendencias en ventas

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