GoCursos
Aumenta Tus Habilidades

TÉCNICAS EFECTIVAS DE VENTA

Impartido por: Capacitaciones GoCursos Spa

Modalidad	Reunión con Relator	Incluye
Presencial/Elearning	Costo 0	Diploma y Certificado

GoCursos
Aumenta Tus Habilidades

Objetivo general

Desarrollar habilidades de venta en profesionales del área dental.
Potenciar la eficiencia en la captación y fidelización de pacientes.

Objetivos específicos

- 1. Reconocimiento de tipos de pacientes.
- 2. Técnicas para cerrar ventas y asegurar la realización de tratamientos.
- 3. Mejorar la atención al cliente y fidelización de pacientes.

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 a las técnicas de venta
- Definición y conceptos básicos
- Importancia de las técnicas de venta en el área de salud
- Diferencias entre ventas y atención al cliente

Módulo 2: Reconocimiento de tipos de pacientes
- Tipos de pacientes
- Necesidades y expectativas de cada tipo
- Técnicas de comunicación efectivas para cada tipo

Módulo 3: Técnicas para cerrar ventas
- Identificación de señales de compra
- Técnicas de cierre
- Manejo de objeciones

Módulo 4: Asegurar la realización de tratamientos
- Comunicación de la importancia del tratamiento
- Técnicas de persuasión
- Seguimiento post-venta

Módulo 5: Mejorar la atención al cliente
- Principios de la atención al cliente
- Comunicación efectiva
- Manejo de quejas y reclamos

Módulo 6: Fidelización de pacientes
- Importancia de la fidelización
- Creación de un plan de fidelización
- Seguimiento y mejora del plan

Módulo 7: Role play
- Ejercicios prácticos
- Escenarios de venta
- Feedback y mejora

Módulo 8: Dinámicas de grupo
- Actividades interactivas
- Aplicación de lo aprendido
- Conclusiones y cierre del curso

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irarrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl