



TÉCNICAS EFECTIVAS EN CIERRE DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades prácticas para cerrar ventas exitosamente. Identificar técnicas efectivas adaptadas a diferentes clientes. Mejorar la capacidad de negociación para aumentar el cierre de ventas.



Objetivos específicos

- Comprender las fases del proceso de venta.
- Identificar las necesidades del cliente.
- Aplicar técnicas de persuasión efectivas.
- Desarrollar estrategias para superar objeciones.
- Evaluar el rendimiento post-venta.



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 Cierre De Ventas

- Definición y conceptos básicos
- Importancia del cierre efectivo
- Fases del proceso de venta
- Errores comunes en el cierre

Objetivos del módulo

Módulo 2: Conociendo Al Cliente

- Identificación de necesidades
- Segmentación de clientes
- Psicología del comprador
- Empatía y escucha activa
- Construcción de relaciones

Módulo 3: Técnicas De Persuasión

- Principios de influencia
- Técnicas de persuasión verbal
- Lenguaje corporal efectivo
- Generación de confianza
- Manejo de expectativas

Módulo 4: Estrategias De Negociación

- Preparación para la negociación
- Tácticas de negociación
- Superación de objeciones
- Cierre de acuerdos efectivos

Evaluación de la negociación

Módulo 5: Herramientas Tecnológicas

- Automatización de procesos
- Análisis de datos de clientes
- Optimización de recursos
- Integración de tecnologías

Módulo 6: Casos Prácticos

- Simulación de escenarios
- Role-playing en cierre de ventas
- Análisis de casos reales
- Feedback y mejora continua
- Refuerzo de técnicas aprendidas

Módulo 7: Evaluación Y Seguimiento

- Medición del éxito en ventas
- KPIs y métricas clave
- Revisión de objetivos alcanzados
- Plan de mejora personal

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