



TECNICAS PARA MEJORAR LA ESTRATEGIA DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para cerrar ventas y fidelizar clientes, mejorando las estrategias de venta a través de técnicas avanzadas de cierre y fidelización.



Objetivos específicos

- Aprender técnicas avanzadas de cierre de ventas. Fomentar la fidelización del cliente mediante estrategias efectivas. Desarrollar una mentalidad estratégica para mejorar las 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 La Estrategia De Ventas

- Conceptos Básicos De Estrategia De Ventas
- Importancia De Una Buena Estrategia
- Identificación De Oportunidades De Venta
- Análisis De Mercado Y Competencia
- Definición De Objetivos Comerciales

Modulo 2: Técnicas De Cierre De Ventas

- Conocer Al Cliente Y Sus Necesidades
- Técnicas De Cierre Directo E Indirecto
- Manejo De Objeciones En El Cierre
- Cierre Basado En Beneficios
- Cierre Emocional Y Psicológico

Modulo 3: Estrategias De Fidelización

- Importancia De La Fidelización Del Cliente
- Programa De Lealtad Y Recompensas
- Comunicación Continua Y Personalizada
- Atención Al Cliente Post-venta
- Satisfacción Del Cliente Y Feedback

Modulo 4: Herramientas De Ventas Digitales

- Uso De CRM Para Gestionar Clientes
- Automatización Del Proceso De Ventas
- Analítica Y Seguimiento De Resultados
- Marketing Digital Y Redes Sociales

Estrategias De Email Marketing

Modulo 5: Desarrollo De Habilidades Comerciales

- Técnicas De Negociación Efectiva
- Construcción De Relaciones Comerciales
- Liderazgo Y Trabajo En Equipo
- Gestión Del Tiempo Y Prioridades
- Inteligencia Emocional En Ventas

Modulo 6: Innovación En Estrategias De Venta

- Adopción De Nuevas Tecnologías
- Creatividad En El Proceso De Venta
- Tendencias Actuales En Ventas
- Innovación En Modelos De Negocio
- Adaptación Al Cambio Del Mercado

Modulo 7: Evaluación Y Mejora Continua

- Métricas Para Medir El Éxito De Ventas
- Feedback Y Retroalimentación Del Cliente
- Análisis De Resultados Y Ajustes
- Planificación De Mejoras Futuras
- Formación Continua Del Equipo De 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