



VENTAS, MARKETING Y ATENCIÓN DE CLIENTES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias en ventas, marketing y atención de clientes, aplicando estrategias comerciales consultivas, herramientas digitales, inteligencia artificial y técnicas de negociación para incrementar las oportunidades de negocio, mejorar la experiencia del cliente y fortalecer los resultados comerciales.



Objetivos específicos

- Fortalecer habilidades de prospección, comunicación y venta consultiva utilizando canales digitales y presenciales.
- Aplicar estrategias de marketing digital, inteligencia artificial y venta por WhatsApp para aumentar la captación y conversión de clientes.
- Desarrollar competencias en negociación, cierre de ventas y manejo de clientes conflictivos para mejorar la fidelización y la satisfacción del cliente.



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

Fundamentos De Ventas Consultivas Y Experiencia Del Cliente
Contenidos:
Principios de las ventas consultivas y enfoque centrado en el cliente.
Identificación de necesidades mediante preguntas efectivas.
Construcción de propuestas de valor diferenciadoras.
Etapas del proceso comercial y ciclo de compra.
Actividad Práctica: Simulación de entrevista comercial para identificar necesidades y presentar una propuesta de valor.

Módulo 2

Prospección Digital B2B Y Venta Por WhatsApp
Contenidos:
Estrategias de prospección digital para mercados B2B.
Segmentación y calificación de prospectos.
Uso profesional de WhatsApp para ventas y seguimiento comercial.
Buenas prácticas de comunicación y automatización de respuestas.
Actividad Práctica: Desarrollo de una estrategia de prospección digital y simulación de conversaciones comerciales por WhatsApp.

Módulo 3

Marketing Digital E Inteligencia Artificial Aplicada Al Marketing
Contenidos:
Fundamentos del marketing digital y embudo de conversión.
Generación de contenidos orientados a ventas.

Aplicaciones de inteligencia artificial para campañas comerciales.
Herramientas de IA para creación de contenido, análisis y automatización.
Actividad Práctica: Creación de una campaña comercial utilizando herramientas de inteligencia artificial.

Módulo 4

Negociación Comercial Y Técnicas De Cierre De Ventas
Contenidos:
Principios de negociación efectiva.
Manejo de objeciones y técnicas de persuasión.
Estrategias para el cierre exitoso de ventas.
Seguimiento comercial y fidelización de clientes.
Actividad Práctica: Simulación de negociación y aplicación de diferentes técnicas de cierre de ventas.

Módulo 5

Atención De Clientes Y Manejo De Clientes Conflictivos
Contenidos:
Principios de excelencia en la atención de clientes.
Comunicación efectiva y escucha activa.
Técnicas para el manejo de clientes difíciles y situaciones complejas.
Resolución de reclamos y recuperación de la confianza del cliente.
Actividad Práctica: Análisis y resolución de casos de atención de clientes conflictivos mediante juegos de rol.

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