



VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades de persuasión y negociación efectivas para cerrar ventas exitosas en el sector de telecomunicaciones.



Objetivos específicos

- Comprender las estrategias de persuasión y cierre de ventas.
- Aplicar técnicas de negociación en situaciones de ventas reales.
- Mejorar la comunicación efectiva con clientes potenciales.
- Desarrollar habilidades para superar objeciones y cerrar 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:

Módulo 1: Fundamentos De Ventas

Aprendizaje esperado: Conocer los principios básicos de la venta y su importancia en el proceso comercial.

- Introducción A Las Ventas: Comprender los conceptos y tipos de ventas en telecomunicaciones.

- El Ciclo De Venta: Identificar las etapas del ciclo de venta y su aplicación.

- Tipos De Clientes: Diferenciar entre los distintos tipos de clientes y sus necesidades.

- Herramientas De Venta: Explorar las herramientas y recursos disponibles para el vendedor.

Actividad práctica: Juego de rol para practicar el ciclo de venta completo.

Módulo 2: Estrategias De Persuasión

Aprendizaje esperado: Desarrollar habilidades para influir y persuadir efectivamente a los clientes.

- Técnicas De Persuasión: Aprender técnicas para persuadir y convencer a los clientes.

- Comunicación Efectiva: Mejorar habilidades de comunicación para influir positivamente.

- Psicología Del Cliente: Analizar el comportamiento del cliente para anticipar sus reacciones.

- Construcción De Confianza: Estrategias para generar confianza con los clientes.

Actividad práctica: Simulación de escenarios de persuasión con retroalimentación.

Módulo 3: Negociación Efectiva

Aprendizaje esperado: Aplicar técnicas de negociación en el contexto de ventas de telecomunicaciones.

- Preparación Para La Negociación: Estrategias para preparar una negociación exitosa.

- Técnicas De Negociación: Identificar y aplicar técnicas efectivas de negociación.

- Manejo De Objeciones: Superar objeciones comunes durante la negociación.

- Cierre De La Venta: Estrategias para cerrar una venta de manera efectiva.

Actividad práctica: Simulación de una negociación con clientes reales.

Módulo 4: Cierre De Ventas

Aprendizaje esperado: Implementar estrategias de cierre efectivo para asegurar el éxito de la venta.

- Técnicas De Cierre: Aprender diferentes técnicas para cerrar ventas exitosamente.

- Seguimiento Post-Venta: Importancia del seguimiento y fidelización de clientes.

- Medición Del Éxito: Evaluar el éxito de las ventas y áreas de mejora.

- Retroalimentación: Obtener y utilizar retroalimentación para mejorar las ventas.

Actividad práctica: Estudio de caso sobre cierre de ventas exitoso en Telcosur.

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