

CURSO TÉCNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

Curso 100% online

Duración: 30 hrs - Código Sence: 12-38-0675-19

Plataforma: Moodle



OBJETIVOS DEL CURSO

El objetivo general que propone este curso es que al finalizar estés en condiciones de aplicar técnicas de ventas en la gestión comercial, en conformidad a las estrategias de publicidad y marketing definidas por la Administración de la empresa.

- 1.- Reconocer las habilidades claves de un vendedor profesional, considerando las características del cliente y del producto o servicio que requiera.
- 2.- Aplicar las etapas del proceso de ventas, en el marco de la relación comercial establecida con los clientes.
- 3.- Emplear la técnica adecuada al momento en que se encuentre el proceso de la venta, considerando los protocolos de atención al cliente.

DESTINATARIOS

Este curso está orientado a todo vendedor con o sin experiencia. Especialmente para quienes integren una fuerza de venta y para que el supervisor lidere esta capacitación, ya que le permite guiar adecuadamente a su equipo de vendedores.

METODOLOGÍA DE ESTUDIO

- Este curso se imparte completamente online Asincrónico. Cada participante recibe el mismo día de inicio, una clave de acceso a los contenidos.
- El curso contempla una prueba parcial por cada unidad y una prueba global final. Se aprueba con nota mínima 60 en escala de 1 a 100.
- Los contenidos están alojados en la Plataforma Moodle disponible 24/7.
- Existe un Servicio de Seguimiento para apoyar al participante durante el proceso de estudio.
- Incluye tutorías vía e-mail.
- Se envían informes de avances al Encargado de capacitación para mantenerlo al tanto de todo el proceso de estudio.
- Una vez aprobado el curso, se envía el diploma-certificado en formato digital.

CONTENIDOS DEL CURSO

Unidad Temática 1

¿QUÉ NECESITA UNA ORGANIZACIÓN MODERNA?

1.1. Perfil del vendedor

- La venta y el vendedor
- Tipos de vendedores
- El vendedor profesional

1.2. Habilidades comunicativas del vendedor

- Un buen comunicador
- Postulados básicos de la Ontología del lenguaje
- Axiomas de la Comunicación
- Canales de Comunicación no verbal

1.3. Asertividad y empatía

- Características de un vendedor asertivo
- La conducta empática
- La percepción

1.4. Los actos del habla y la escucha activa

- Las declaraciones
- Los juicios
- Las afirmaciones
- Compromisos, ofertas y pedidos
- Definición de escuchar y los actos del habla
- Condiciones que facilitan una escucha activa

Unidad Temática 2

ETAPAS DEL PROCESO DE VENTAS

2.1. Presentación y Contacto Inicial

- Presentación Inicial
- Beneficios de una buena presentación
- Contacto Inicial

2.2. Detección de Necesidades

- Requerimientos y Necesidades
- Método de las preguntas
- Método de observación
- Método del silencio

2.3. Presentación del producto y cierre de ventas

- Conocimiento del producto
- Presentación
- Cierre de venta
- Venta adicional y/o complementaria

2.4. Despedida y post venta

- Técnicas de despedida
- Posventa
- Seguimiento al cliente

Unidad Temática 3

TÉCNICAS PARA UNA VENTA EXITOSA

3.1. Técnicas de argumentación

- Técnica AIDDA o AIDDAS
- Técnica de las preguntas
- Técnica de las cuatro reglas
- Técnicas de repetición

3.2. Manejo de objeciones

- Definiciones y clasificaciones
- ¿Cómo enfrentarlas?
- ¿Qué actitud asumir frente a las objeciones?

3.3. Técnicas de Cierre

- Señales indicadoras
- Palabras, actitudes y gestos
- Técnicas de cierre

3.4. Situaciones difíciles

- Banco de niebla
- Aserción negativa
- Petición asertiva de resolución de conflictos
- Técnica DESC

3.5. Mindfulness para la Venta

- Fundamentos del Mindfulness
- Mindfulness en el trabajo
- Mindfulness en el proceso de venta

MÁS INFORMACIÓN DE ESTE CURSO

FONO DE CONTACTO

Central: (56-2) 2597 66 00 (*opción 2*)

Whatsapp: +56 9 6666 1348

E-MAIL

contacto@leshalles.cl

ventas@leshalles.cl

SITIO WEB

www.leshalles.cl

DIRECCIÓN:

María Luisa Santander 0443, Providencia, Santiago, Chile



"Actividades de capacitación autorizadas por el Sence para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducentes al otorgamiento de un título o grado académico"