

Técnicas modernas de ventas

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

A distancia manual

Horas disponibles:

140 Hrs.

Código Sence:

1238057020

Objetivos Generales:

Emplear técnicas modernas de ventas considerando procesos y tipos de clientes.

Descripción

Este curso está diseñado para proporcionar una comprensión integral de las ventas, desde los fundamentos básicos hasta estrategias avanzadas y técnicas de negociación. A lo largo de este curso, exploraremos cómo las ventas no son solo transacciones, sino un arte y una ciencia que requiere habilidades, estrategias y un profundo entendimiento del comportamiento humano. Al final del curso, estarás equipado con las herramientas y habilidades necesarias para sobresalir en el campo de las ventas, independientemente de tu nivel de experiencia actual. ¡Prepárate para embarcarte en un viaje transformador hacia la excelencia en ventas!

Contenidos

**Módulo 1: Introducción a las técnicas de ventas**

- Conceptos Básicos de Ventas: Entender la importancia de la venta en la economía actual.
- Ser un Vendedor Profesional: Características y habilidades necesarias.
- La Psicología del Cliente: Cómo entender las necesidades y deseos del cliente.
- Metodología DISC - Comprendiendo los estilos de comportamiento: Introducción y aplicación práctica.

**Objetivos módulo 1**

- Identificar conceptos básicos de ventas considerando metodologías y habilidades.

**Módulo 2: El Proceso de ventas.**

- La Pre-Venta: Cómo prepararse antes de interactuar con el cliente.
- La Venta: Estrategias y técnicas durante la interacción con el cliente.
- La Post-Venta: Importancia y estrategias para un seguimiento efectivo.
- Claves para un seguimiento efectivo: Herramientas y técnicas para asegurar una relación a largo plazo con el cliente.

**Objetivos módulo 2**

- Reconocer los procesos de ventas en la gestión comercial.

**Módulo 3: Manejo de objeciones y negociación**

- Tipología de cliente: Cómo identificar diferentes tipos de clientes.
- Manejo de objeciones: Estrategias para superar las objeciones de los clientes.
- Técnicas de negociación: Cómo llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.
- Maestría en cierre de ventas: Técnicas avanzadas para cerrar una venta exitosamente

**Objetivos módulo 3**

- Utilizar técnicas de comunicación en el proceso de negociación y venta.

Técnicas modernas de ventas



Módulo 4: Estrategias avanzadas de ventas

- Venta Consultiva: Cómo convertirse en un asesor más que en un vendedor.
- Técnicas de Upselling y Cross-Selling: Cómo maximizar el valor de cada venta.
- Técnicas Modernas de Ventas: Uso de tecnología y plataformas digitales.
- Cómo crear clientes para toda la vida: Estrategias para fidelizar a los clientes.



Objetivos módulo 4

- Aplicar estrategias de consultoría en el proceso comercial



Módulo 5: Evaluación y mejora continua

- Análisis de métricas en ventas: Cómo medir el éxito.
- Autoevaluación y feedback: Importancia de la retroalimentación para la mejora continua.
- Plan de acción personalizado: Desarrollo de un plan de acción para aplicar lo aprendido.



Objetivos módulo 5

- Aplicar herramientas evaluativas para la mejora continua en el proceso comercial