

> CURSO TÉCNICAS DE VENTAS

— DURACIÓN: **48 HORAS ACADÉMICAS**
MODALIDAD **ONLINE**

— En este curso online, conocerás los principales pilares de una venta y aplicarás las técnicas de negociación con clientes difíciles y ello generará a su vez ventas de alto impacto en los consumidores y la comunicación efectiva en un proceso de ventas. Identificarás la estrategia de ventas de su empresa, podrás enriquecerla, desarrollarla y generar una propuesta de valor.

I. DIRIGIDO A

— Público en general.

II. METODOLOGÍA

— La unidad didáctica se desarrolla mediante una metodología activa, donde serás el protagonista de la construcción del aprendizaje y el docente participa como facilitador en el proceso. De acuerdo a la naturaleza del curso se emplearán estrategias de participación para fomentar el desarrollo de debates y construcción de un plan final. En consecuencia, el desarrollo del curso incluirá diferentes técnicas como: estudio de casos, debates, desarrollo de planes estratégicos, entre otros.

III. BENEFICIOS



- Correo institucional de Cibertec.
- Licencia de Office 365 (Word, Excel, Power Point, etc.).
- Acceso a Microsoft OneDrive y Microsoft Teams.
- Docentes capacitados y con amplia experiencia laboral, idóneos para el curso.
- 38 años de experiencia, respalda el posicionamiento de Cibertec en el sector educativo.
- Material educativo acorde al curso, que complementa su aprendizaje.
- Clases grabadas con acceso directo.

*Los materiales educativos y grabaciones estarán disponibles hasta 60 días de finalizada la capacitación.

IV. LOGROS DEL CURSO



- Al finalizar el curso, estarás en la capacidad de:
- Diagnosticar el estado actual del área de ventas de tu empresa aplicando los principales pilares de una venta, resolviendo objeciones que finalizan en una venta exitosa y gestiones un proceso de venta de acuerdo a la realidad de tu empresa.
- Aplicar los métodos AIDA y SPIN en un proceso de ventas. Así como, las principales técnicas para el manejo de clientes difíciles.
- Establecer las principales líneas de acción para orientar un proceso de venta estratégico aplicando estrategias de comunicación efectiva y técnicas de negociación para iniciar un proceso de ventas.

V. CERTIFICACIÓN



- Al término de la actualización, el estudiante obtendrá un certificado de Técnicas de Ventas, por aprobar el curso con una nota mínima de 13 (trece) y una asistencia mínima del 70% de las horas del curso.

CONTENIDO TEMÁTICO

1 Negociación y Comunicación efectiva. Introducción al mundo de las ventas y sus principales estrategias

- Conceptos básicos de ventas y empresa.
- Declaración de posicionamiento y valor diferencial.
- Perfiles de los clientes.
- La personalidad y las relaciones interpersonales.
- Proyección profesional/desarrollo profesional y laboral.
- Administración del dinero y tiempo.
- Interpretar e influir a través de lenguaje no verbal.
- Negociación: concepto, estilos, fases y tipo de negociadores.
- Proceso de ventas.
- Modelo AIDA.
- El método SPIN.
- Argumentos persuasivos.
- ¿Qué son clientes difíciles?.

2 Ventas de Alto Impacto. Manejo de objeciones y cierre de ventas de alto impacto.

- Técnicas para el manejo de clientes difíciles, entre ellas:
 - Manejo emocional.
 - La nacionalización.
 - La bola de nieve.
 - La pregunta.
 - Neutralización.
 - Lo bueno y lo malo.
 - La personalización.
- Comunicación, lenguaje, asertividad y lugar de negociación.
- Argumentos y objeciones.
- Sistemas de solución pacífica de conflictos.
- Cierre de ventas y retención de clientes.