



CURSO TÉCNICAS DE VENTA COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proporcionar a los participantes las competencias y conocimientos necesarios en técnicas de venta comercial y gestión de comercio exterior, con el fin de optimizar sus habilidades de negociación, gestión de clientes y operaciones internacionales, mejorando así su desempeño profesional y la competitividad de sus empresas en el mercado global.



Objetivos específicos

- Desarrollar Habilidades de Venta y Negociación:
- Capacitar a los participantes en técnicas avanzadas de ventas y negociación, incluyendo la prospección de clientes, la presentación efectiva de productos y servicios, y el cierre exitoso de ventas, para aumentar su efectividad comercial y lograr mayores tasas de conversión.
- Implementar y Utilizar Herramientas de Gestión de Ventas:
- Instruir a los participantes en la selección, implementación y uso de herramientas de gestión como sistemas CRM, así como en el análisis de métricas de ventas, para mejorar la eficiencia operativa, el seguimiento de clientes y la toma de decisiones basada en datos.
- Dominar las Operaciones y Normativas del Comercio Exterior:
- Proveer conocimientos detallados sobre los procedimientos, regulaciones y documentación necesarios para las operaciones de importación y exportación, incluyendo la logística internacional y la normativa aduanera, para que los participantes puedan gestionar eficazmente sus actividades de comercio exterior y cumplir con los requisitos legales y éticos.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



Temario del curso:

Módulo 1: Fundamentos de las Técnicas de Venta Comercial

Objetivos del Módulo:

Comprender los principios básicos de las ventas comerciales.

Desarrollar habilidades de comunicación efectiva.

Aplicar técnicas de negociación y cierre de ventas.

Contenido:

Introducción a las Ventas Comerciales

Definición y tipos de ventas comerciales.

Importancia de las ventas en el contexto empresarial.

Proceso de Venta

Prospección y calificación de clientes potenciales.

Presentación y demostración de productos/servicios.

Manejo de objeciones y cierre de ventas.

Habilidades de Comunicación

Técnicas de escucha activa.

Comunicación verbal y no verbal.

Persuasión y argumentación.

Negociación Efectiva

Estrategias de negociación.

Resolución de conflictos.

Técnicas de cierre y seguimiento post-venta.

Actividades Prácticas:

Role-playing de situaciones de ventas.

Análisis de casos de estudio de empresas exitosas.

Módulo 2: Herramientas de Gestión en Ventas

Objetivos del Módulo:

Identificar y utilizar herramientas de gestión para mejorar la eficiencia de ventas.

Implementar sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM).

Analizar métricas y rendimiento de ventas.

Contenido:

Gestión de Relaciones con Clientes (CRM)

Introducción al CRM y su importancia.

Selección e implementación de un sistema CRM.

Utilización del CRM para seguimiento y análisis de clientes.

Gestión de Equipos de Ventas

Formación y liderazgo de equipos de ventas.

Motivación y evaluación del desempeño.

Técnicas de coaching y mentoring.

Análisis de Datos de Ventas

Identificación de métricas clave de ventas.

Uso de herramientas analíticas.

Interpretación de informes y toma de decisiones basadas en datos.

Actividades Prácticas:

Taller de configuración y uso de un sistema CRM.

Simulaciones de gestión de equipos de ventas.

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