



# MARKETING Y HABILIDADES COMERCIALES PARA **LA GESTIÓN DE VENTAS**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades de marketing y ventas para optimizar la gestión comercial de manera efectiva a través de un enfoque práctico e integral.



## Objetivos específicos

- Comprender los principios básicos del marketing y su aplicación en ventas.
- Desarrollar estrategias efectivas de comunicación y negociación.
- Implementar técnicas de ventas para mejorar el rendimiento comercial.
- Aplicar herramientas digitales para la gestión de ventas en un entorno e-learning.



## 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

Introducción Al Marketing

Contenidos:

Conceptos básicos de marketing.

Importancia del marketing en ventas.

Segmentación de mercado y público objetivo.

Estrategias de marketing y su relación con las ventas.

Actividad práctica: Análisis de un caso de estudio para identificar estrategias de marketing eficaces.

### Módulo 2

Habilidades De Comunicación En Ventas

Contenidos:

Técnicas de comunicación efectiva.

Escucha activa y su importancia en ventas.

Lenguaje corporal y su influencia en la percepción del cliente.

Gestión de objeciones y resolución de conflictos.

Actividad práctica: Role-playing de situaciones de venta para mejorar habilidades de comunicación.

### Módulo 3

Estrategias De Negociación

Contenidos:

Principios de negociación en el contexto de ventas.

Preparación y planificación de negociaciones.

Estrategias para cerrar acuerdos efectivamente.

Manejo de situaciones difíciles en negociaciones.

Actividad práctica: Simulación de una negociación con clientes para aplicar estrategias aprendidas.

### Módulo 4

Gestión De Clientes Y Fidelización

Contenidos:

Importancia de la fidelización de clientes.

Estrategias para construir relaciones duraderas.

Uso de CRM en la gestión de clientes.

Técnicas para medir la satisfacción del cliente.

Actividad práctica: Creación de un plan de fidelización para un caso de estudio.

### Módulo 5

Herramientas Digitales Para La Gestión De Ventas

Contenidos:

Plataformas digitales para la gestión de ventas.

Uso de herramientas de análisis de datos en ventas.

Automatización de procesos de ventas.

Medición del rendimiento y análisis de resultados.

Actividad práctica: Implementación de una herramienta digital para un proceso de ventas simulado.

### Módulo 6

Evaluación Y Mejora Continua En Ventas

Contenidos:

Importancia de la evaluación en procesos de ventas.

Técnicas para la mejora continua.

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                      |