



TÉCNICAS DE VENTAS AVANZADAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas de ventas que permitan incrementar la efectividad en el cierre de ventas y la satisfacción del cliente mediante técnicas innovadoras.



Objetivos específicos

- Identificar las necesidades del cliente con precisión. Implementar estrategias de venta personalizadas. Mejorar la comunicación y negociación con clientes.



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

Fundamentos De Las Técnicas De Ventas Avanzadas

Contenidos:

Psicología del consumidor y su impacto en las ventas.

Técnicas de persuasión efectivas.

Análisis y manejo de objeciones del cliente.

Actividad práctica: Role-playing para aplicar técnicas de persuasión.

Módulo 2

Estrategias De Comunicación Efectiva

Contenidos:

Importancia de la comunicación verbal y no verbal.

Escucha activa para identificar necesidades.

Construcción de mensajes claros y persuasivos.

Actividad práctica: Taller en grupos sobre comunicación efectiva.

Módulo 3

Negociación Y Cierre De Ventas

Contenidos:

Técnicas de negociación para alcanzar acuerdos.

Identificación de señales de compra.

Estrategias para cerrar ventas exitosamente.

Actividad práctica: Simulación de escenarios de negociación.

Módulo 4

Gestión De Relación Con El Cliente

Contenidos:

Importancia de la fidelización del cliente.

Uso de CRM para potenciar relaciones.

Técnicas para mantener el interés del cliente a largo plazo.

Actividad práctica: Análisis de casos de éxito en gestión de clientes.

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