



TÉCNICAS DE VENTAS Y PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS Y DE INFORMACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas en técnicas de ventas y uso de plataformas tecnológicas para optimizar la gestión del lead y mejorar el seguimiento oportuno.



Objetivos específicos

- Comprender las técnicas avanzadas de ventas y su aplicación efectiva. Utilizar plataformas tecnológicas para la gestión eficiente del lead. Fortalecer el rol del ejecutivo como asesor en marketing relacional.



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

Técnicas De Ventas Y Plataformas

Tecnológicas

Contenidos:

Fundamentos de las técnicas de ventas modernas.

Introducción a las plataformas tecnológicas para ventas.

Integración de tecnología en el proceso de ventas.

Optimización de procesos de ventas con tecnología.

Actividad práctica: Simulación de un proceso de ventas utilizando plataformas tecnológicas.

Módulo 2

Gestión Efectiva Del Lead Y Seguimiento

Oportuno

Contenidos:

Identificación y clasificación de leads.

Uso de herramientas para el seguimiento de leads.

Estrategias para la gestión efectiva del lead.

Análisis de casos de seguimiento exitoso.

Actividad práctica: Creación de un plan de seguimiento para un lead específico.

Módulo 3

Conocimiento Y Gestión Del Viaje De Admisión

Contenidos:

Mapeo del viaje de admisión del cliente.

Identificación de puntos críticos en el viaje de admisión.

Estrategias para mejorar la experiencia del cliente.

Fortalecimiento del rol del ejecutivo en el viaje de admisión.

Actividad práctica: Diseño de un viaje de admisión optimizado para un cliente ficticio.

Módulo 4

Fortalecimiento Del Rol Del Ejecutivo Como

Asesor En Marketing Relacional

Contenidos:

Principios del marketing relacional.

Construcción de vínculos con clientes a largo plazo.

Estrategias para ser un asesor confiable para el cliente.

Caso de estudio de marketing relacional exitoso.

Actividad práctica: Desarrollo de un plan de marketing relacional personalizado para un cliente.

prueba final

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