

Técnicas para Ventas Efectivas

Un proceso de venta exitoso

► Descripción

Producto de los constantes cambios en el mercado, así como la incorporación de nuevas tecnologías y modalidades de venta, en la actualidad se requieren personas con sólidos conocimientos del proceso de venta y de los productos o servicios ofrecidos, para un cierre de negocio y una venta exitosa. El curso Técnicas para Ventas Efectivas entrega herramientas y técnicas necesarias para cumplir con este objetivo, abordando los factores que influyen en la venta, las competencias esperadas de un vendedor exitoso, los factores que determinan un cierre efectivo de las ventas, las implicancias del proceso de postventa, los estándares de calidad esperados y cómo realizar un correcto seguimiento y control de las ventas.

Al finalizar este curso los alumnos podrán comprender el proceso de venta y las competencias necesarias en el vendedor para obtener una venta exitosa. Así como también, aplicar técnicas y herramientas para concretar cierres efectivos.

► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderán a identificar los conceptos principales que influyen en la venta y su aplicación en la venta moderna, de acuerdo a los estándares actuales.
2. Conocerán y manejarán los principales tipos de ventas existentes en el mercado, y distinguirán las competencias esperadas para un vendedor exitoso.
3. Adquirirán habilidades para identificar las etapas y elementos del proceso de la pre-venta y la aplicación de factores determinantes para el análisis del mercado y los clientes.
4. Dominarán las distintas etapas del proceso de venta, las técnicas de comunicación para el adecuado manejo de conflictos, y las barreras de comunicación y de confianza que pueden surgir con el cliente.
5. Finalmente, aprenderán a identificar las últimas fases del proceso de venta, los factores que determinan un cierre efectivo de ventas y el valor de las implicancias del proceso de postventa.

No pierdan la oportunidad de mejorar sus aptitudes y competencias en ventas. ¡Les invitamos a unirse a nuestro curso y llevar su carrera al próximo nivel!

► Contenidos del curso

Unidad 1. Introducción a la venta

Unidad 2. Tipos de venta y perfil del vendedor/a

Unidad 3. La pre Venta

Unidad 4. El proceso de la venta

Unidad 5. Presentación del producto y cierre de la venta

Unidad 6. La postventa

► Cuerpo Docente



Ricardo Alvarado Chávez

Consultor de Empresas Marketing y Ventas en Bullemore Consulting, Docente Universitario de post grado en Universidad de Chile, USACH, UDD, UCSC, Universidad de Salamanca, Director Ejecutivo en Haedus y Co-fundador del ecommerce odity. 16 años de experiencia liderando áreas y equipos de empresas y emprendimientos. Además he asesorado a grandes compañías en áreas comerciales e Innovación, tales como Lipigas, Aes Gener, Tottus, Correos de Chile, Caja Los Andes, Sigdo Koppers, Sana Salud, AZA, Provida, entre otros.