



Formación Continua



CURSO >>

TÉCNICAS DE VENTAS PROFESIONALES



Modalidad Virtual

Si trabajas por tu cuenta, si tienes tu propio negocio, si diriges una empresa o si eres un profesional en alguna institución, debes saber vender. Te dediques a lo que te dediques, debes desarrollar tu capacidad vendedora. Porque, ya sea que estés consciente o no, estamos vendiendo todo el tiempo, proyectos, ideas, productos, servicios, tácticas, estrategias y por supuesto a nosotros mismos.

Para cualquier persona que se dedique a hacer negocios, vender, significará algo que, tarde o temprano, deberá dominar.



OBJETIVO GENERAL

Ayudar a descubrir, desarrollar y potenciar, determinadas habilidades, actitudes y aptitudes cuyo fin sea el de optimizar las relaciones interpersonales de las ventas, convirtiéndolas en un proceso eficaz y eficiente conducente a mejorar las actividades y los negocios de las personas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del programa los(as) participantes estarán en condiciones de:

- Conocer las diferentes y más eficaces técnicas de ventas empleadas en la actualidad.
- Conocer los elementos esenciales que determinan, actualmente, al buen vendedor.
- Aprender a conocer al cliente, identificar sus problemas y aplicar las técnicas de ventas que resulten más adecuadas.
- Desarrollar habilidades imprescindibles para alcanzar una relación exitosa con los clientes.
- Conocer y dominar las principales habilidades comunicativas, las técnicas de negociación y

otras técnicas, para alcanzar los objetivos propuestos.

- Trabajar todos aquellos elementos actualizados y comprobados que mejoran la relación con el cliente.

DIRIGIDO A

- Empresarios, emprendedores y vendedores.
- Profesionales que estén o quieran desempeñar actividades de venta.
- Cualquier persona que desee aprender a vender.

REQUISITOS TÉCNICOS

Todos los participantes deberán contar con:

- Una laptop con procesador i3 o superior.
- Memoria RAM de 4GB o más.
- Acceso a internet.
- Auriculares.

CONTENIDO DEL CURSO

Habilidades comerciales iniciales.

- Los elementos esenciales para el vendedor profesional
- La desensibilización sistemática.

Las definiciones principales.

- Definición de ventas.
- Definición de vendedor profesional.
- Definiciones sobre principales conceptos en Ventas.

La gestión de ventas.

- Las tres fases que todo vendedor debe conocer y gestionar.

La digitalización de las ventas en negocios.

- Definiciones de venta digital.
- Conceptos claves de e-commerce y digitalización de la actividad comercial.

El sondeo como técnica básica del vendedor profesional.

La atención al cliente.

- Conceptos fundamentales.
- La relación ventas y atención al cliente.
- El lenguaje corporal fundamental.

Técnicas de ventas profesionales.

- La conversación del vendedor
- La técnica AIDA
- La técnica del conocimiento
- La técnica del manejo de objeciones
- Cierres de ventas fundamentales
- La técnica del principio de la reciprocidad
- La técnica del asesor
- La técnica de la confianza

Conclusiones y recomendaciones.

METODOLOGÍA

El curso tendrá una duración total de tres semanas, dos de clases y una destinada a la actividad final. Se aplicará una metodología virtual y participativa de transferencia de conocimientos, combinando actividades sincrónicas (videoconferencias) y asincrónicas

(plataforma virtual) con las siguientes características:

Clases en Salas de Videoconferencias

Se realizarán 3 sesiones de videoconferencia por semana de clases, mediante la aplicación Zoom. Estas salas son de uso sencillo y amigable, permitiendo la interacción entre los alumnos y el docente para el desarrollo de actividades colaborativas.

Todas las sesiones de videoconferencias serán grabadas y puestas a disposición de los alumnos en la plataforma virtual, durante la ejecución de la materia.

Plataforma Virtual para el Aprendizaje

La plataforma UPB Virtual está diseñada para crear espacios de enseñanza virtual, administrar, distribuir y controlar todas las actividades asincrónicas.

Para acceder al material digital y cumplir con diferentes actividades asignadas por el docente, el participante podrá ingresar a la plataforma virtual, sin restricción de horarios.

Para la transferencia de conocimientos el docente podrá hacer uso de distintos recursos: foros de trabajo colaborativo, foros de discusión temática, foros de preguntas y respuestas, mensajería interna, trabajos, cuestionarios, tests y otros servicios orientados a lograr un aprendizaje efectivo.



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Duración: 25 horas académicas.

Titulación: Al cumplir con los requisitos académicos de aprobación de los módulos el(la) participante obtendrá el certificado de "Curso en Técnicas de Ventas Profesionales".

Solicite al contacto regional información actualizada, referida a precio, descuentos, planes de pago, resumen de la experiencia del plantel docente, horarios, cronograma tentativo y proceso de inscripción.



Management System
ISO 9001:2015

www.tuv.com
ID 9108623133

Patrocinada por:



Informaciones e Inscripciones:

☎ 655 10799

✉ lrivas@upb.edu

CONTACTO NACIONAL:

☎ 603 70200

✉ capacitacionempresarial@upb.edu

📘 UPB Capacitación Empresarial

🌐 www.upb.edu/ceu