



OBJETIVOS DEL CURSO

Aplicar técnicas y herramientas que favorezcan el cierre de la venta organizacionales.

REQUISITOS DE INGRESO:

Conocimiento en protocolo de ventas.

1. LAS ORGANIZACIONES Y LA ADMINISTRACIÓN.

- 1.1 Las organizaciones.
- 1.2 Las empresas.
- 1.3 Mercado y competencia.

2. ROL DEL VENDEDOR Y LAS ÁREAS NEGOCIABLES.

- 2.1 Rol del vendedor y proceso de venta.
- 2.2 Metas y objetivos de un vendedor.
- 2.3 Evaluación de las necesidades.
- 2.4 La presentación de ventas.
- 2.5 La confirmación de valor.

3. HERRAMIENTAS Y TÓPICOS DE VENTA.

- 3.1 Reconocimientos de clientes.
- 3.2 Llamadas y filtros telefónicos.
- 3.3 Estrategia de océanos azules.
- 3.4 El rechazo: como manejarlo.
- 3.5 Cierre de ventas.

4. TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS.

- 4.1 La negociación y post venta.

5. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.

- 5.1 Administración de tiempo.
- 5.2 Embudo de ventas (Pipeline).
- 5.3 Por qué compra la gente.
- 5.4 Psicología en las ventas.
- 5.5 10 claves para el éxito.
- 5.6 Tipos de vendedores y compradores.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Asistencia Mínima 75%
(Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima 4.0
(Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del Curso, el participante que apruebe el Sistema de Evaluación, recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por:

UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

FACULTAD DE INGENIERÍA

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL C.A.I.



UNIVERSIDAD
DE SANTIAGO
DE CHILE

Visita nuestro sitio web



www.cai.usach.cl

"Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la Franquicia Tributaria, no conducente por norma a los procedimientos y requisitos para un otorgamiento de un título o grado académico, emanado según ley de la República 20.370"