CURSO · MARKETING Y VENTAS

Técnicas de Venta y Negociación Comercial

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Curso práctico para mejorar habilidades de venta, negociación y cierre comercial en contextos presenciales y digitales.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de aplicar técnicas de venta y negociación para mejorar la comunicación comercial, gestionar objeciones y cerrar acuerdos de manera efectiva.

DIRIGIDO A

Vendedores, ejecutivos comerciales, emprendedores, pymes, personal de atención al cliente, supervisores y administradores de condominios de empresas comerciales, de servicios e industriales.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Describir el proceso de venta y los tipos de clientes
- Aplicar escucha activa, preguntas poderosas y argumentación
- Utilizar estrategias de negociación orientadas al acuerdo
- Responder objeciones comunes con técnicas adecuadas
- Aplicar técnicas de cierre y seguimiento postventa para fidelizar

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de la venta profesional

- Proceso de venta
- Tipos de clientes
- Errores frecuentes
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Comunicación comercial efectiva

- Escucha activa
- Preguntas poderosas
- Argumentación
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: Técnicas de negociación y manejo de objeciones

- Estrategias de negociación
- Objeciones comunes
- Técnicas de respuesta
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Cierre de ventas y fidelización

- Técnicas de cierre
- Seguimiento postventa
- Relación de largo plazo
- Actividades interactivas de aplicación

METODOLOGÍA

Clases teóricas con ejercicios prácticos, simulaciones, actividades interactivas y casos comerciales adaptados a la industria del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

Contenido propuesto y adaptable. Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.