

MOOC: Técnicas de Ventas

Este curso te ofrecerá las herramientas para comercializar tu producto con fluidez verbal, dar las respuestas correctas en el instante preciso y, desde luego, manejar de manera profesional las objeciones de tus clientes.

¿Cuáles son las competencias que adquieres con el curso MOOC Técnicas de Ventas?



- Conocimiento y apropiación de los fundamentos conceptuales en técnicas de ventas que permitan interactuar con clientes, mejorando el proceso comercial en busca de negociaciones gana – gana y de construcción de relaciones duraderas con los clientes.
- Planeación de la actividad comercial para lograr ventas exitosas.
- Generación de nuevos negocios.
- Incremento de negocios actuales y mayor participación en el mercado por medio del uso de una comunicación asertiva y el conocimiento del producto o servicio que se comercializa.
- Manejo de los principales aspectos de la fidelización de clientes desde la actividad comercial.
- Uso de las propuestas de valor que ofrece el ejecutivo comercial a sus clientes, desde un enfoque de generación de confianza.
- Reconocimiento del entorno del cliente para encontrar nuevas oportunidades de venta.

Facultad o Clasificación: Educación Continuada

Duración: 10 Horas

Plan de estudio:

Módulo 1. Introducción a las ventas.

Módulo 2. La preparación de la venta.

Módulo 3. Consolidar la relación para fidelizar al cliente.