



DIPLOMA EN TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA

¡METODOLOGÍA ALTAMENTE PARTICIPATIVA Y DE APLICACIÓN PRÁCTICA!

Objetivo:

Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de mejorar considerablemente sus resultados en la gestión de la venta en sus distintas fases.

Dirigido a:

Vendedores y agentes comerciales que buscan profesionalizar su labor y mejorar sus resultados.

Contenidos:

Módulo I y II: Habilidades básicas de venta. Teoría y práctica. Apertura de la entrevista, sondeo del cliente, verificación de necesidades y necesidades detrás de las necesidades, características y beneficios, apoyo y cierre.

Módulo III y IV: Habilidades avanzadas de venta. Teoría y práctica. Manejo de la indiferencia, manejo del escepticismo, manejo de malos entendidos, manejo de objeciones.

Módulo V y VI: Teoría y práctica de la Negociación. Investigar a otras partes, establecer objetivos, desarrollo de opciones y concesiones, anticipar preguntas y objeciones. Desarrollo de entendimientos comunes, intercambio de ofertas, escucha activa, cesión demorada. Aplazamientos de cada parte, gestión de acuerdos y desacuerdos, cierre de la negociación.

Duración:

120 horas (96 presenciales; 24 en trabajos prácticos)

Horario:

Jueves y viernes de 18h00 a 21h40, sábado de 8h30 a 17h10.

Costo:

USD 1,200. Facilidades de pago con tarjeta de crédito diferido hasta 6 meses sin intereses y hasta 12 meses con intereses.