



DESCRIPCIÓN

El curso está diseñado para impulsar tu carrera comercial hacia nuevas alturas. Desde desarrollar iniciativas comerciales que te ayudarán a despertar tu instinto y tu potencial, hasta el arte de cerrar ventas con maestría, el programa aborda todo lo que debes conocer sobre el desempeño comercial como la proactividad comercial, la atención telefónica y cada uno de los aspectos críticos para el éxito en ventas y atención al cliente.

El objetivo del curso es adquirir conocimientos para el desarrollo de habilidades comerciales y conocer, analizar y acercarse a los hábitos de los clientes y el proceso y las técnicas de venta para garantizar su cierre.

DIRIGIDO A

- Personas que empiezan o con poca experiencia en el mundo de las ventas.
- Vendedores o profesionales que buscan mejorar sus habilidades en el proceso de ventas.
- Empleados que interactúan directamente con clientes en cualquier sector.
- Aquellos que desean mejorar la atención al cliente y la satisfacción.
- Vendedores que han estado en el campo por un tiempo y buscan actualizarse

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 60 h

Plazo máximo de realización: 49 días



Titulación Otorgada

Habilidades Comerciales



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 60 h

Plazo máximo de realización: 49 días



Titulación Otorgada

Habilidades Comerciales



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

- Proactividad comercial
- La atención y gestión telefónica de clientes (I)
- La atención y gestión telefónica de clientes (II)
- La atención y gestión telefónica de clientes (III)
- La entrevista comercial (I)
- La entrevista comercial (II)
- La entrevista comercial (III)
- Convertir oportunidades en necesidades (I)
- Convertir oportunidades en necesidades (II)
- La argumentación comercial (I)
- La argumentación comercial (II)
- Tratamiento de objeciones
- El cierre de ventas
- Fidelización y seguimiento del cliente
- Atención eficaz al cliente (I)
- Atención eficaz al cliente (II)
- Atención eficaz al cliente (III)
- La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de la venta (I)
- La comunicación y el lenguaje no verbal para el éxito de la venta (II)
- Técnicas eficaces para el cierre de ventas (I)
- Técnicas eficaces para el cierre de ventas (II)