

DESCRIPCIÓN

Este curso ofrece una visión avanzada e integradora de la actividad comercial, dirigida a profesionales que ya cuentan con conocimientos básicos de venta, atención al cliente o relación con clientes, y que desean desarrollar un modelo comercial más sostenible y alineado con sus valores.

El programa propone un enfoque ético y humano de la venta, entendida no como una acción puntual, sino como un proceso relacional basado en la confianza, la claridad y la coherencia a largo plazo. A lo largo del curso, aprenderás a atraer, comunicar y convertir clientes sin presión, cuidando la experiencia, la fidelización y la reputación profesional.

El curso pone especial énfasis en la sostenibilidad comercial, abordando la construcción de relaciones duraderas, la creación de sistemas simples de atracción y conversión, y el desarrollo de hábitos comerciales saludables.

Se presenta como un curso integrador, ya que reúne en un único modelo coherente habilidades de venta, marketing, comunicación y gestión de la relación con el cliente, ofreciendo un marco práctico y aplicable a la realidad actual del mercado.

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a profesionales que desean desarrollar un modelo de relación y conversión con clientes, usuarios o personas atendidas, basado en la autenticidad, la ética y la confianza.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

No hay requisitos preestablecidos, pero se recomienda contar con conocimientos básicos de venta o experiencia previa en actividades comerciales, de atención al cliente o de relación con clientes. El curso también puede ser aprovechado por personas sin formación previa en ventas que tengan interés en desarrollar un modelo de atracción y conversión de clientes desde un enfoque ético, humano y alineado con valores.

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: 25 h

Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Captación y fidelización ética de clientes



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: 25 h

Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Captación y fidelización ética de clientes



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

- Fundamentos de la venta auténtica
- Claridad de propuesta y mensaje de valor
- Marketing auténtico para la atracción de clientes
- El Marketing para construir confianza
- Neuromarketing ético en la toma de decisiones del cliente
- Ventas humanizadas: conversaciones que convierten
- Más allá de la venta: relaciones comerciales sostenibles
- Diseño de una estructura auténtica de atracción y conversión