



Código SENCE: 12-37-9854-04

OBJETIVOS DEL CURSO

Al término del Curso, el participante estará en condiciones de:

- Aplicar técnicas y herramientas que le favorezcan el cierre de la venta.



1. LAS ORGANIZACIONES Y LA ADMINISTRACIÓN:

- 1.1 Conceptos.

2. ROL DEL VENDEDOR Y LAS AREAS NEGOCIABLES:

- 2.1 Rol del vendedor y proceso de venta.
- 2.2 Metas y objetivos de un vendedor.
- 2.3 El proceso de venta.
- 2.4 Evaluación de las necesidades.
- 2.5 La presentación de ventas.
- 2.6 La confirmación de valor.

3. HERRAMIENTAS Y TÓPICOS DE VENTA:

- 3.1 Herramientas y tópicos de venta.
- 3.2 Reconocimientos de clientes.
- 3.3 Llamadas telefónicas.
- 3.4 Estrategia de océanos azules.
- 3.5 Los filtros telefónicos.
- 3.6 El rechazo como manejarlo.
- 3.7 Cierre de ventas.

4. TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS:

- 4.1 La negociación.
- 4.2 Técnicas de cierre de ventas.
- 4.3 Post Venta.

5. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO:

- 5.1 Administración de tiempo.
- 5.2 Embudo de ventas (Pipeline).
- 5.3 Porque compra la gente.
- 5.4 Psicología en las ventas.
- 5.5 Diez claves para el éxito.
- 5.6 Tipos de vendedores y compradores.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Asistencia Mínima 75%
(Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima 4.0
(Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del Curso, el participante que apruebe el Sistema de Evaluación, recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por:

UNIVERSIDAD DE
SANTIAGO DE CHILE

FACULTAD DE INGENIERÍA

CENTRO DE CAPACITACIÓN
INDUSTRIAL C.A.I.



"Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la Franquicia Tributaria, no conducente por norma a los procedimientos y requisitos para un otorgamiento de un título o grado académico, emanado según ley de la República 20.370"