



# CURSO TÉCNICAS DE VENTA COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Proporcionar a los participantes las competencias y conocimientos necesarios en técnicas de venta comercial y gestión de comercio exterior, con el fin de optimizar sus habilidades de negociación, gestión de clientes y operaciones internacionales, mejorando así su desempeño profesional y la competitividad de sus empresas en el mercado global.



## Objetivos específicos

- Desarrollar Habilidades de Venta y Negociación:
- Capacitar a los participantes en técnicas avanzadas de ventas y negociación, incluyendo la prospección de clientes, la presentación efectiva de productos y servicios, y el cierre exitoso de ventas, para aumentar su efectividad comercial y lograr mayores tasas de conversión.
- Implementar y Utilizar Herramientas de Gestión de Ventas:
- Instruir a los participantes en la selección, implementación y uso de herramientas de gestión como sistemas CRM, así como en el análisis de métricas de ventas, para mejorar la eficiencia operativa, el seguimiento de clientes y la toma de decisiones basada en datos.
- Dominar las Operaciones y Normativas del Comercio Exterior:
- Proveer conocimientos detallados sobre los procedimientos, regulaciones y documentación necesarios para las operaciones de importación y exportación, incluyendo la logística internacional y la normativa aduanera, para que los participantes puedan gestionar eficazmente sus actividades de comercio exterior y cumplir con los requisitos legales y éticos.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



## Temario del curso:

### **Módulo 1: Fundamentos de las Técnicas de Venta Comercial**

#### **Objetivos del Módulo:**

- Comprender los principios básicos de las ventas comerciales.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva.
- Aplicar técnicas de negociación y cierre de ventas.
- Contenido:
  - Introducción a las Ventas Comerciales
  - Definición y tipos de ventas comerciales.
  - Importancia de las ventas en el contexto empresarial.
  - Proceso de Venta
  - Prospección y calificación de clientes potenciales.
  - Presentación y demostración de productos/servicios.
  - Manejo de objeciones y cierre de ventas.
  - Habilidades de Comunicación
    - Técnicas de escucha activa.
    - Comunicación verbal y no verbal.
    - Persuasión y argumentación.
    - Negociación Efectiva
    - Estrategias de negociación.
    - Resolución de conflictos.
    - Técnicas de cierre y seguimiento post-venta.
  - Actividades Prácticas:
    - Role-playing de situaciones de ventas.

Análisis de casos de estudio de empresas exitosas.

### **Módulo 2: Herramientas de Gestión en Ventas**

#### **Objetivos del Módulo:**

- Identificar y utilizar herramientas de gestión para mejorar la eficiencia de ventas.
  - Implementar sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM).
  - Analizar métricas y rendimiento de ventas.
  - Contenido:
    - Gestión de Relaciones con Clientes (CRM)
    - Introducción al CRM y su importancia.
    - Selección e implementación de un sistema CRM.
    - Utilización del CRM para seguimiento y análisis de clientes.
    - Gestión de Equipos de Ventas
    - Formación y liderazgo de equipos de ventas.
    - Motivación y evaluación del desempeño.
    - Técnicas de coaching y mentoring.
    - Análisis de Datos de Ventas
    - Identificación de métricas clave de ventas.
    - Uso de herramientas analíticas.
    - Interpretación de informes y toma de decisiones basadas en datos.
    - Actividades Prácticas:
      - Taller de configuración y uso de un sistema CRM.
      - Simulaciones de gestión de equipos de ventas.
- y mucho más...

## Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl