



TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los participantes en el uso efectivo de técnicas de cierre de ventas y en el manejo adecuado de objeciones, con el fin de incrementar la efectividad en sus procesos de venta.



Objetivos específicos

- 1. Identificar y aplicar diferentes técnicas de cierre de ventas.
- 2. Desarrollar habilidades para manejar objeciones de manera efectiva.
- 3. Mejorar la capacidad de cerrar ventas de forma exitosa.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a las Ventas y el Cierre

Objetivo: Comprender los fundamentos de las ventas y la importancia del cierre en el proceso de venta.

Contenido:

Definición y proceso de ventas
La importancia del cierre en ventas
Psicología del comprador
Características de un vendedor exitoso
Actividades:

Lectura de material introductorio
Discusión en grupo sobre experiencias de ventas
Cuestionario de autoevaluación sobre conocimientos básicos

Módulo 2: Preparación para el Cierre

Objetivo: Aprender a preparar y planificar adecuadamente el cierre de una venta.

Contenido:

Identificación de necesidades del cliente
Creación de propuestas de valor
Técnicas de escucha activa
Generación de confianza y rapport
Actividades:

Role-playing para practicar técnicas de escucha activa
Ejercicios de identificación de necesidades
Taller de creación de propuestas de valor

Módulo 3: Técnicas de Cierre de Ventas

Objetivo: Conocer y aplicar diferentes técnicas de cierre de ventas.

Contenido:

Cierre directo
Cierre por opción
Cierre por presunción
Cierre por escasez
Cierre por resumen
Actividades:

Role-playing para practicar cada técnica de cierre
Análisis de casos de estudio exitosos
Discusión sobre la aplicación de técnicas en diferentes contextos

Módulo 4: Identificación y Manejo de Objeciones

Objetivo: Aprender a identificar y manejar eficazmente las objeciones del cliente.

Contenido:

Tipos de objeciones comunes
Estrategias para prevenir objeciones
Técnicas para abordar objeciones
Transformación de objeciones en oportunidades
Actividades:

Role-playing para practicar el manejo de objeciones
Análisis de objeciones reales y cómo fueron manejadas
Ejercicios en grupo para identificar posibles objeciones y respuestas

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 |