



TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El objetivo general de este curso es capacitar a los participantes en técnicas efectivas de ventas y negociación, permitiéndoles mejorar su desempeño en el ámbito comercial.



Objetivos específicos

- 1. Aprender estrategias de persuasión para cerrar ventas exitosas.
- 2. Mejorar la habilidad de negociar acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- 3. Desarrollar técnicas para manejar objeciones de manera efectiva y lograr acuerdos satisfactorios.



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 técnicas de ventas

Módulo 2: Estrategias de negociación

Módulo 3: Cierre de ventas y acuerdos

Módulo 4: Manejo de objeciones y situaciones difíciles

Módulo 5: Técnicas de persuasión y comunicación efectiva

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