

CURSO DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

Duración sugerida:
10 horas



En un entorno comercial competitivo, las habilidades de ventas y manejo de objeciones son esenciales para establecer relaciones sólidas con los clientes, superar barreras en el proceso de compra y alcanzar los objetivos de negocio. Este curso combina estrategias probadas con técnicas prácticas para potenciar la efectividad de los equipos de ventas.

Dirigido a:

- **Ejecutivos de ventas.**
- **Representantes comerciales.**
- **Gerentes de ventas y equipo de liderazgo.**
- **Emprendedores interesados en mejorar sus habilidades de negociación y persuasión.**

Objetivos del Curso:

- Desarrollar habilidades para identificar y analizar las necesidades del cliente.
- Aprender estrategias efectivas para manejar y superar objeciones de manera profesional.
- Fortalecer la confianza y seguridad al interactuar con clientes potenciales.
- Incrementar la tasa de cierres mediante técnicas avanzadas de ventas.

Ejes temáticos:

MÓDULO 1

- Introducción a las ventas efectivas
- Principios básicos de ventas.
- Perfil del cliente ideal.
- El ciclo de ventas.

MÓDULO 2.

- Técnicas de comunicación asertiva
- Escucha activa.
- Empatía y lenguaje corporal.
- Construcción de confianza con el cliente.

MÓDULO 3.

- Identificación de necesidades del cliente
- Preguntas clave para detectar necesidades.
- Análisis y segmentación de clientes.
- Propuesta de valor personalizada.

MÓDULO 4.

- Manejo de objeciones
- Tipos de objeciones más comunes.
- Estrategias para superar barreras.
- Role-playing y simulación de casos reales.

MÓDULO 5.

- Técnicas de cierre de ventas
- Métodos efectivos para cerrar acuerdos.
- Señales de compra y cómo actuar.
- Seguimiento postventa para fidelización.

MÓDULO 6.

- Evaluación y mejora continua
- Autoevaluación de habilidades adquiridas.
- Análisis de indicadores clave de desempeño (KPI).
- Plan de acción para aplicar lo aprendido.

Beneficios que obtendrás al término de la capacitación:

- Incremento en la capacidad de cierre de ventas y generación de resultados.
- Mejora en las habilidades de comunicación y manejo de conflictos con los clientes.
- Confianza y profesionalismo para abordar cualquier objeción o desafío comercial.