CURSO

TÉCNICAS DE VENTAS

Plan de estudio

educación IT

Nuestro propósito

Transformar positivamente la vida de las personas.

Queremos que seas protagonista en la transformación que estamos viviendo. Por eso, nos comprometemos a capacitarte para que estés al día con las necesidades digitales actuales.

Te invitamos a trabajar en conjunto para que descubras tu mejor versión y la potencies. Anímate, toma las riendas de tu futuro.

Code your future!

Contenido del curso

Desarrolla habilidades para gestionar procesos de venta efectivos con metodologías, herramientas digitales y estrategias de planificación comercial.

Proyecto Integrador

Plan comercial y gestión integral del proceso de ventas

Desarrollarás un proceso comercial completo para un producto o servicio, desde la planificación y la prospección hasta el cierre y el seguimiento del cliente. Incorporarás herramientas digitales y automatizaciones para optimizar la gestión comercial, organizar la información y fortalecer la experiencia del cliente con un enfoque orientado al ámbito laboral

Durante el proyecto:

- Identificarás oportunidades comerciales.
- Determinarás estrategias de venta según el perfil del cliente.
- Aplicarás herramientas digitales y automatizaciones al proceso comercial.
- Elaborarás un plan integral de gestión y seguimiento de ventas.

Este trabajo formará parte de tu portfolio personal, y te servirá como experiencia profesional. Al finalizar, podrás compartir el diploma en Linkedin para destacar tu perfil utilizando @educacionit desde tus redes.

¿Qué aprenderás?

- Planificación comercial.
- Procesos de venta.
- Prospección de clientes.
- Propuesta de valor.
- Comunicación comercial.
- Inteligencia emocional.
- Perfiles de clientes.
- Negociación comercial.
- Manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre.
- Gestión y seguimiento.
- Herramientas digitales.

Plan de estudios

1 Fundamentos de las ventas

- Rol estratégico de las ventas.
- Proceso comercial.
- Necesidades del cliente.
- Propuesta de valor.
- Toma de decisiones.
- Perfil comercial.
- Motivación y objetivos.
- Lab: diagnóstico comercial.

2 Planificación del proceso comercial

- Etapas del proceso de ventas.
- Prospección de clientes.
- Preparación comercial.
- Primer contacto.
- Comunicación efectiva.
- Generación de confianza.
- Organización comercial.
- Lab: entrevista comercial.

3 Comunicación y habilidades blandas

- Escucha activa.

- Lenguaje corporal.
- Inteligencia emocional.
- Empatía comercial.
- Tipos de clientes.
- Adaptación del discurso.
- Construcción de relaciones.
- Laboratorio: análisis de casos.

4 Negociación y cierre

- Presentación de propuestas.
- Beneficios y valor.
- Preguntas estratégicas.
- Manejo de objeciones.
- Técnicas de negociación.
- Técnicas de cierre.
- Experiencia del cliente.
- Lab: simulación de cierre.

5 Gestión comercial y seguimiento

- Fidelización de clientes.
- Seguimiento comercial.
- Indicadores de gestión.
- Base de datos comercial.
- Planificación de acciones.
- Herramientas digitales.

- Automatización de tareas.
- Lab: gestión comercial.

Modalidad del Curso

Duración
4 semanas / 12 h

Frecuencia semanal
1 encuentro de 3 h

Modalidad
Online en vivo

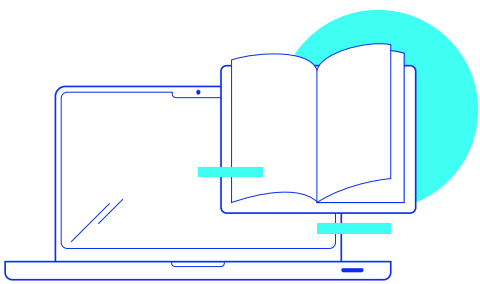
Grupos reducidos
Promedio 20 personas

Nivel: **Principiante**



Dedicación fuera de clase

Además de las horas de clase, recomendamos que inviertas 4 h semanales extras para realizar los desafíos complementarios, estudiar el material de lectura y completar los exámenes del Alumni.



¿Cómo será tu experiencia?



Aprender haciendo

Ejercita y pon en práctica lo estudiado.



Trabajo en equipo

Une esfuerzos y potencia los resultados.



Clases grabadas

Consúltalas las veces que quieras.



Profesores expertos

Aprende de gigantes de la industria.



Asistente académico

Recibe soporte dentro y fuera de clase.



Plataforma Alumni

Encuentra recursos, materiales y clases.

¿Por qué Educación IT?



IT Créditos

Gana puntos al aprobar los exámenes de los cursos. Luego, podrás canjearlos por nuevos cursos sin costo alguno. Los IT Créditos que acumules no vencen ni se devalúan.



Garantía de aprendizaje

Si necesitas reforzar conceptos, recuperar clases o no estás satisfecho, ¡vuelve a tomar el curso sin ningún costo! Puede ser de forma total o parcial.



Comunidad en Discord

Mantente en contacto con la comunidad de EducaciónIT a través de nuestro servidor de Discord. Podrás hablar con tus compañeros, profesores, asistentes académicos y soporte.

Preguntas frecuentes

Si me pierdo una o más clases, ¿puedo recuperarlas?

Todas las clases quedan grabadas de por vida en tu plataforma Alumni. ¡Siempre podrás volver a verlas cada vez que lo necesites!

¿Cómo voy a aprender?

Te enfrentarás a situaciones de trabajo reales, en donde tendrás que aplicar lo aprendido de forma individual y en equipo. Por medio de la prueba y el error, irás superando desafíos y obteniendo nuevas habilidades que luego podrás aplicar en el ámbito laboral.

¿Cómo son las clases online en vivo?

Las clases duran entre 2 y 3 horas de lunes a viernes (sábados 3 o 4 hs) y se desarrollan de forma online en vivo en aulas virtuales, donde vas a poder interactuar con el instructor y tus compañeros.
Manejamos cupos reducidos para que puedas tener un seguimiento más personalizado durante tu aprendizaje.

Plan de estudio

Code your future

www.educacionit.com



@educacionit