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

Maximiza tus resultados de ventas construyendo relaciones duraderas con tus clientes. Aprende a detectar rápidamente sus necesidades y cómo satisfacerlas. Desarrolla tus habilidades de persuasión para generar interés y cerrar las transacciones.

¿Qué aprenderás?

- Detectar e interpretar rápidamente las necesidades de tus clientes
- Comprender integralmente su proceso de compra y cómo toman sus decisiones
- Causar una impactante primera impresión que facilite la operación
- Adaptar tu estilo de venta dependiendo del tipo de cliente en cuestión
- Leer el lenguaje corporal de tus clientes y entender sus implicancias
- Contener sus reacciones y manejar adecuadamente sus objeciones
- Aplicar técnicas eficaces para cerrar la venta y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos
- Incrementar tus ventas consiguiendo más prospectos y haciendo un adecuado seguimiento

Plan de estudios

1 Introducción

- 03- ¿Qué es la venta?
- 03- Relaciones de intercambio
- 03- Compresión de las necesidades del cliente según Maslow
- 03- Percepción de valor
- 03- Proceso de compra
- 03- Elección del comprador
- 03- En búsqueda de una venta duradera
- 03- Habilidades de un vendedor efectivo. FODA personal
- 03- Factores que atentan contra el buen desempeño
- 03- Ejercicio para comprobar las habilidades persuasivas. Role Playing
- 03- La personalidad del vendedor y la auto-motivación
- 03- Supervisión y planteo de objetivos

2 Proceso de Venta - Etapa Inicial

- 03- Tipos de venta
- 03- Venta telefónica
- 03- Venta personal
- 03- Ir hacia el cliente
- 03- Venta empresarial (B)
- 03- Etapa inicial de la venta
- 03- El primer contacto con el cliente
- 03- Investigación previa

- 03- La sonrisa
- 03- Correcta presentación
- 03- La observación
- 03- Ejercicio de Role Playing
- 03- Cosas que no se deben hacer

3 El Lenguaje del cuerpo

- 03- Lectura de las señales del cliente que nos indican si avanzar o no
- 03- Cómo proceder con el proceso de venta
- 03- Señales de interés, de incomodidad, desinterés, mentira y escucha activa
- 03- Técnicas para eliminar aspectos negativos
- 03- Saludo formal de mano
- 03- Manejo del espacio físico personal-social
- 03- Identificando a los tipos de clientes
- 03- Estrategia de venta para cada tipo de cliente

4 La Oferta

- 03- La demostración de capacidad
- 03- Cómo comunicar al cliente
- 03- Estrategia beneficio - característica del producto/servicio
- 03- Feedback
- 03- La técnica de la pregunta
- 03- Tipos de preguntas
- 03- Técnicas de cierre
- 03- Objeciones

- 03- Creación de base de datos
- 03- Técnicas para conseguir prospectos
- 03- Seguimiento e indicadores de satisfacción del cliente

Modalidad del Curso

Duración
4 semanas / 12 h

Frecuencia semanal
1 encuentro de 3 h

Modalidad
Online en vivo

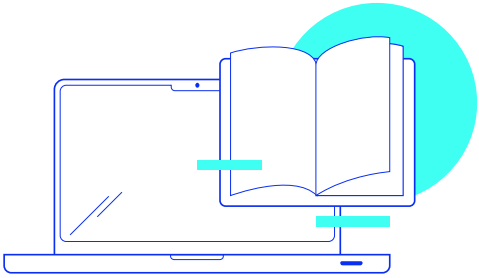
Grupos reducidos
Promedio 20 personas

Nivel: **Principiante**

- [x] Principiante
- [ ] Intermedio
- [ ] Avanzado
- [ ] Experto

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.



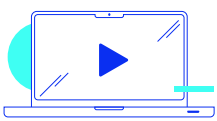
¿Cómo será tu experiencia?

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.

Career Advisor

Ingresa al mundo laboral junto a nuestros asesores de carrera: crea un CV que impacte, arma y comparte tu portfolio en LinkedIn y Behance y ten simulacros de entrevistas.

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.

educación IT

Plan de estudio

Code your future

www.educacionit.com

@educacionit