

Workshop **Técnicas Efectivas de Ventas**

Plan de Estudio



Descripción

El **Workshop en Técnicas Efectivas de Ventas** es una experiencia práctica e intensiva diseñada para fortalecer las habilidades comerciales de profesionales y emprendedores que desean mejorar sus resultados de ventas en corto tiempo. A través de una metodología dinámica y aplicada, los participantes desarrollarán destrezas para prospectar, negociar y cerrar ventas con efectividad, incrementando la fidelización de sus clientes actuales.

Este programa se enfoca en la ejecución inmediata de técnicas y estrategias, combinando teoría esencial con ejercicios prácticos, role play, simulaciones y análisis de casos reales, lo que permite que cada participante adapte los conocimientos a su propio entorno laboral.

El curso está estructurado en 4 unidades, donde encontrarás contenidos teóricos puntuales, junto a prácticas y ejercicios basados en la metodología de aprendizaje en línea o e-learning.

Dirigido a:

Representantes de atención al cliente, ejecutivos de ventas, recepcionistas, emprendedores, estudiantes de mercadeo y servicio al cliente, y a todo profesional que desee fortalecer sus destrezas en el proceso de ventas.

¿Qué aprenderás?

- Fundamentos clave del proceso de ventas modernas.
- Técnicas de persuasión y comunicación efectiva con el cliente.
- Métodos para identificar las necesidades del consumidor.
- Estrategias de abordaje, manejo de objeciones y cierre.
- Principios de motivación personal y trabajo en equipo en ventas.



Incluye

- Clases en video conferencias en vivo.
- Guía de estudio
- Videos tutoriales
- Recursos descargables
- Acceso a plataforma de aprendizaje
- Acceso en diferentes dispositivos
- Asesoría personalizada
- Certificado de participación y/o aprobación

¿Qué necesita?

- PC o Laptop
- Acceso a internet

Contenido

Unidad I. Fundamentos de las Ventas

- El rol y perfil del vendedor profesional.
- Funciones y actitudes del vendedor moderno.
- La comunicación como herramienta clave.
- Estrategias basadas en el conocimiento del producto y del cliente.
- Estudio de caso



Unidad II. Comportamiento del Consumidor

- Tipos de consumidores y proceso de decisión de compra.
- Factores psicológicos y sociales que influyen en la compra.
- Cómo crear relaciones efectivas con los clientes.
- Juego de roles

Unidad III. Técnicas Efectivas de Venta

- Proceso de venta personal: prospección, abordaje y presentación.
- Manejo de objeciones y estrategias de cierre.
- Seguimiento postventa y fidelización del cliente.
- Servicio al cliente y ventas online.
- Ejercicio práctico

Unidad IV. Motivación y Productividad en Ventas

- La motivación como motor del éxito comercial.
- Autoconfianza y autoestima en la gestión de ventas.
- Incentivos, metas y recompensas efectivas.
- Dinámicas de equipo y técnicas de automotivación.
- Ejercicio práctico



Soluciones empresariales

- Presencial o virtual
- Grupos online 6+ participantes
- InHouse desde 10 participantes
- Contenidos personalizados
- Plataforma interactiva moderna

Modalidad

100% Virtual

Duración

5 semanas

16 horas

Inversión

RD\$ 8,500.00

Forma de pago

Depósito o transferencia

Transacciones bancarias

Banreservas: Cuenta corriente: 9601879916

a nombre de CI Comunicación Integral, SRL.

RNC: 131805851.

Correo electrónico:

ci.comunicacionintegral@gmail.com

**Para completar el proceso de inscripción debes enviar el comprobante de la transacción vía correo electrónico, indicando tu nombre, datos del curso pagado.*



Contacto

Oficina: 809-476-9975

WhatsApp: 829-773-9975

Calle Ana Teresa Paradas No. 10, Mirador Sur, Santo Domingo,
República Dominicana.

Certificado

Con el **Workshop Técnicas Efectivas de Ventas** se puede certificar cuando completes los reportes de actividades y estudios de casos, desarrollo de proyecto que evidencian los conocimientos adquiridos en curso.



