

CURSO

HERRAMIENTAS TÉCNICAS APLICADAS
DE VENTA CONSULTIVA 36 HRS.

CLASES ELEARNING

SÍNCRONO

OBJETIVO DEL CURSO

Desarrollar competencias y habilidades en el manejo de clientes y técnicas de venta, enfocado en la venta consultiva.

REQUISITOS DE INGRESO

- Experiencia básica en ventas.
- Conocimientos fundamentales de técnicas de venta.
- Habilidad para interactuar con clientes.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



MÓDULOS Y CONTENIDOS

1. Fundamentos de la venta consultiva

- Introducción a la venta consultiva.
- Diferencias entre venta tradicional y venta consultiva.
- El rol del vendedor consultivo.
- Principios de la venta basada en soluciones.

Competencias a Desarrollar:

- Comprender los principios y diferencias de la venta consultiva frente a la tradicional.
- Asumir el rol de vendedor consultivo, enfocado en agregar valor y solucionar problemas.

2. Identificación de necesidades del cliente

- Técnicas de escucha activa.
- Preguntas efectivas para descubrir necesidades.
- Análisis de problemas y oportunidades del cliente.
- Herramientas para la identificación de necesidades.

Competencias a desarrollar:

- Aplicar técnicas de escucha activa y preguntas efectivas para identificar y analizar las necesidades y oportunidades del cliente de manera precisa.

3. Propuesta de valor

- Definición de propuesta de valor.
- Diseño de propuestas de valor personalizadas.
- Comunicación de la propuesta de valor.
- Casos de éxito y ejemplos prácticos.

Competencias a desarrollar:

- Desarrollar y comunicar propuestas de valor efectivas y personalizadas que resuelvan las necesidades específicas del cliente.

4. Técnicas de presentación y demostración

- Estructura de presentaciones efectivas.
- Uso de herramientas visuales y demostraciones prácticas.
- Adaptación de la presentación al cliente.
- Manejo de objeciones durante la presentación.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Competencias a desarrollar:

- Estructurar y realizar presentaciones y demostraciones efectivas, adaptándolas a las necesidades del cliente y manejando objeciones de manera profesional.

5. Cierre de la venta

- Estrategias de cierre de ventas.
- Señales de compra del cliente.
- Técnicas de negociación y cierre.
- Seguimiento post-venta.

Competencias a desarrollar:

- Implementar estrategias de cierre, identificar señales de compra y realizar un seguimiento efectivo post-venta para fidelizar al cliente.

SISTEMA DE
EVALUACIÓN

Participación mínima

75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima

4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL
C.A.I

FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO