

36
Horas

CLASES ELEARNING
SÍNCRONO

CURSO

Herramientas Técnicas Aplicadas De Venta Consultiva

PÚBLICO OBJETIVO

Profesionales de ventas, ejecutivos comerciales y personal involucrados en procesos de negociación y relación con clientes, interesados en mejorar sus habilidades y resultados a través de técnicas de venta consultiva.

REQUISITOS DE INGRESO

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

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



FACULTAD DE
INGENIERÍA **CAIUSACH**

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 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 basados en soluciones.

Competencias a desarrollar: Comprender los principios de la venta consultiva, diferenciándose de la venta tradicional, y asumir el rol de un vendedor consultivo enfocado en soluciones.

Módulo 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 análisis para identificar las necesidades del cliente y formular oportunidades de negocio.

Módulo 3: Propuesta de valor

- Definición y diseño de propuestas de valor.
- Comunicación efectiva de la propuesta de valor.
- Casos de éxito y ejemplos prácticos.

Competencias a desarrollar: Crear y comunicar propuestas de valor personalizadas que aborden de manera efectiva las necesidades identificadas del cliente.

Módulo 4: Técnicas de Presentación y Demostración

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

Competencias a desarrollar: Realizar presentaciones efectivas adaptadas al cliente, manejando objeciones de forma profesional para fortalecer la relación comercial.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 5: Cierre de la Venta y Seguimiento

- Estrategias de cierre de ventas.
- Identificación de señales de compra.
- Técnicas de negociación.
- Seguimiento post venta.

Competencias a desarrollar: Implementar estrategias de cierre de ventas efectivas, identificar oportunidades de fidelización y realizar seguimientos que consoliden la relación con el cliente.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

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



SISTEMA DE
EVALUACIÓN



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO