



*Área Ventas y Marketing*

Curso  
**TÉCNICAS EFECTIVAS DE  
VENTA, NEGOCIACIÓN Y CIERRE**

## Curso

# TÉCNICAS EFECTIVAS DE VENTA, NEGOCIACIÓN Y CIERRE

### Dirigido a

Vendedores de productos y servicios.

### Objetivos

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de: distinguir y aplicar estrategias y técnicas efectivas de venta en un proceso comercial completo: desde la prospección de clientes, presentación de productos/servicios, negociación, cierre efectivo de negocios, seguimiento y administración de cartera de clientes.

### Contenidos

#### Módulo I. Competencias del vendedor(a) exitoso.

- Etapas del proceso comercial.
- Rol del vendedor(a) en cada una de ellas.
- Prospección de clientes.

#### Módulo II. Calificación del cliente.

- Identificación de los distintos tipos de clientes en función de sus características personales, rol dentro de la decisión, nivel de conocimiento y otras variables relevantes.
- Estrategias para abordar cada uno de los casos.

#### Módulo III. Presentación del producto.

- Técnicas de presentación efectiva del producto o servicio que se vende centrado en las particularidades del cliente.
- Técnicas para presentación en reuniones con distintas cantidades de asistentes.

#### Módulo IV. Manejo de objeciones, técnicas de negociación y cierre de negocios.

#### Módulo V. Mantenimiento y gestión de cartera.

- Seguimiento de clientes, uso de referidos.

**Duración**

32 horas

**Código SENCE**

1237927654

