

## **PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN TÉCNICAS DE VENTA.**

**Otec:** CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

**Duración :** 16 hrs

**Modalidad :** Presencial , Video Conferencia y B- learning

**Relator :** *Psicólogo, con grado de Magister, Galardonado como el mejor profesor de Post Grado y Diplomados en el Programa de Dirección Ventas de la Universidad de Chile*

### **Descripción del curso**

Las técnicas de las ventas constituyen el cuerpo de métodos usados en la profesión de ventas. Las técnicas en uso varían mucho, desde la venta consultiva centrada en el cliente\_ hasta el muy presionado "cierre duro". Todas las técnicas necesitan algo de experiencia y se mezclan un poco con la psicología para conocer qué motiva a otros a comprar algo ofrecido por uno.

### **. Objetivos Generales**

*El objetivo de este taller es lograr que el participante logre internalizar cada uno de los pasos en el proceso de ventas relacionado con el tipo de ventas, tipos de clientes , la actitud y empatía ante el cliente, para lograr su objetivo que es el cierre del Negocio .*

### **Temario**

- 1.- Relación de Técnicas.
- 2.- Proceso
- 3.-Tipos de ventas
- 4:- Características de un vendedor
- 5.- Lenguaje no verbal aplicado a vender
- 6.- Estrategias de venta.
- 7.-Tipos de Clientes.

### **Condiciones Administrativas y Económicas**

**Incluye:** *Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso*

*Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%*

**Forma de Pago :** *Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.*

**Fechas y horarios :** *Por definir*

*Solicite mas detalles e información el módulo en el cual desea especializarse .*