



Nuestra Empresa

Usecap limitada, es una consultora y Organismo Técnico de Capacitación (**OTEC**), creado en el año 2006, acreditado ante el Servicio de Capacitación y Empleo (**SENCE**)

Certificado bajo las normas de Calidad **ISO 9001:2008** y **NCH 2728**. Por el ente Francés, líder mundial desde el año 1828, **Bureau Veritas**

Brindamos como Valor Agregado consultoría para su organización, por la contratación de servicios de capacitación.

Consultoría + capacitación

Buscamos que los recursos SENCE de su empresa sean gestionados de manera estratégica a través de servicios de consultoría y capacitación, alineados con el pensamiento organizacional de su empresa.



Objetivo General

Al finalizar el curso el participante será capaz de aplicar técnicas de venta considerando las diferentes herramientas y metodologías de ventas, para lograr identificar las necesidades del posible cliente a través de técnicas de comunicación efectivas logrando fidelizarlos.



¿A quién va dirigido?

Este programa está dirigido a vendedores.



Contenido

MÓDULO 1: PROCESOS DE LA VENTA

- Venta.
- Requisitos básicos de un vendedor.
- Imagen personal adecuado de un vendedor.
- Beneficios que consiguen las empresas con una buena imagen personal.
- Preparación.
- Preparación de la entrevista.
- Introducción.
- Diagnóstico.
- Objeciones.
- Cierre.
- Técnica aida.
- Prueba diagnostica

MÓDULO 2: COMUNICACIÓN Y VENTAS

- Comunicación
- Tipos de comunicación
- Técnicas que mejoran la comunicación
- Formas de comunicación

- Comunicación verbal
- Comunicación no verbal
- Pnl de la comunicación
- Componentes sociopsicológicos de la comunicación
- Reglas de la comunicación
- Obstáculos de la comunicación
- Comunicación comercial
- La venta es comunicación
- Objetivo de la comunicación comercial
- Venta consultiva
- Comunicación efectiva en ventas
- Contribución de la comunicación a la gestión comercial
- Comunicación de la oferta

MÓDULO 3: CLIENTE

- Cliente.
- Empatía.
- ¿qué aporta la empatía al mundo de los negocios?
- Tipo de clientes.
- Necesidades del cliente.
- Respetar al cliente.

- ¿qué es el servicio al cliente?
 - Actividades que determinan un mal servicio.
 - ¿por qué se pierden los clientes?
- **Prueba final**

MÓDULO 4: EL PRODUCTO

- El producto.
- Definición de producto.
- Tipos de producto.
- Ciclo de vida del producto. -motivaciones para consumir.
- Perfil de consumidor.

MÓDULO 5: FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

- Fidelización.
- Ventajas de la fidelización de los clientes.
- Tipos de sistemas de fidelización.
- Modelo global de fidelización.
- Perfil de los clientes según la relación satisfacción
- La fidelización y la lealtad del cliente.

Servicios Relacionados



Prueba
Diagnóstico Inicial



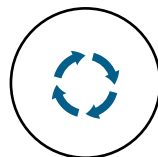
Plataforma
de educación virtual



Reportes
de avances



Soporte vía
telefónica, mail,
foros, whatsapp



Retroalimentación de
todas las actividades y
evaluaciones

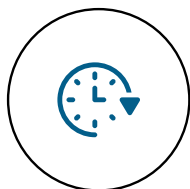


Entrega de diploma y
Certificación del curso

Información General



Modalidad
A Distancia



Duración
100 horas



Cód. Sence
1238035780



USECAP

Conocimiento a tu alcance



Presidente Madero 789, Ñuñoa
Santiago. Chile



+56 2 2671 4073



www.usecap.cl

