

Curso

Desarrollo de Habilidades de Cierre de Ventas

Descubre el proceso que lleve a la concreción de la venta, utilizando técnicas efectivas de persuasión y conviértete en un cerrador profesional.

Planifica la adecuada secuencialidad del manejo de la información, así como sus oportunidades. Hoy, las ventas se han convertido en una disciplina y es necesario estudiarla. Establecer objetivos, evaluar y combinar diferentes técnicas de venta, sumado a una excelente atención al cliente, logra que una empresa de productos y/o servicios, destaque y logre diferenciarse de sus similares.

Dirigido

- Empresarios que tengan que realizar funciones comerciales, y a personas interesadas por el mundo comercial.
- Ejecutivos de ventas que quieran actualizar sus conocimientos sobre procesos comerciales interpersonales.
- Público en general que esté inmerso o desee incursionar en la venta de productos y/o servicios.

Logros de aprendizaje

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:



- Aplicar técnicas de negociación, prospección y cierre de ventas.
- Identificar herramientas que se adapten a su personalidad y que mejoren sus habilidades orientadas a las ventas.
- Desarrollar e implementar habilidades en atención al cliente tales como la actitud, motivación, logro de objetivos y relaciones interpersonales.
- Reconocimiento de la gestión de la cadena total de abastecimiento, gestión de operaciones, calidad, exportación, importación, aduanas y comercio internacional.
- Realizar ventas en un periodo más corto con técnicas más efectivas.
- Incrementar la propuesta de valor conociendo el producto o servicio a vender.



Datos generales



Inicio
21 de febrero



Duración
6 sesiones



Horario
Lunes, miércoles y viernes
de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.



Modalidad Online
Clases sincrónicas



Inversión
Precio regular: S/900
Promoción (30% dscto.): S/630*

(*) Promoción con cupos limitados.
Requisitos técnicos mínimos y recomendados:
Conexión Internet Casa: Mínimo: 15 Mbps.
Recomendable >= 30 Mbps
Conexión internet móvil: 3G como mínimo.



Certificación

Certificado emitido por el
Programa de Extensión Universitaria
de la Universidad Le Cordon Bleu

Plan de estudios

Sesión

1

Construyendo la marca personal e imagen institucional en los negocios.

Sesión

2

Programación neurolingüística y neurociencias en ventas.

Sesión

3

Prospección, análisis, planificación, estrategias, implementación y evaluación.

Sesión

4

Comunicación profesional e inteligencia emocional en los negocios.

Sesión

5

Comportamiento del consumidor, atención al cliente y fidelización.

Sesión

6

Coaching y venta relacional.

Sesión

7

Técnicas, Procesos, Objeciones y Cierres.

Nota Importante

- La Universidad Le Cordon Bleu Perú se reserva el derecho de reprogramar o cancelar los cursos que no cuenten con el número mínimo de inscritos establecidos por la institución.
- Se reserva el derecho de modificar la plana docente de acuerdo a disponibilidad o cambios en el programa.
- Los trámites de retiro o cambio sólo se realizan hasta 10 días antes del inicio de clases. Caso contrario deberá asumir la penalización correspondiente. El pago realizado no está sujeto a devolución ni transferencia, el retiro no modifica el monto comprometido a pagar. El retiro es sólo académico y no económico.