



TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los participantes en el uso efectivo de técnicas de cierre de ventas y en el manejo adecuado de objeciones, con el fin de incrementar la efectividad en sus procesos de venta.



Objetivos específicos

- 1. Identificar y aplicar diferentes técnicas de cierre de ventas.
- 2. Desarrollar habilidades para manejar objeciones de manera efectiva.
- 3. Mejorar la capacidad de cerrar ventas de forma exitosa.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a las Ventas y el Cierre

Objetivo: Comprender los fundamentos de las ventas y la importancia del cierre en el proceso de venta.

Contenido:

Definición y proceso de ventas

La importancia del cierre en ventas

Psicología del comprador

Características de un vendedor exitoso

Actividades:

Lectura de material introductorio

Discusión en grupo sobre experiencias de ventas

Cuestionario de autoevaluación sobre conocimientos básicos

Módulo 2: Preparación para el Cierre

Objetivo: Aprender a preparar y planificar adecuadamente el cierre de una venta.

Contenido:

Identificación de necesidades del cliente

Creación de propuestas de valor

Técnicas de escucha activa

Generación de confianza y rapport

Actividades:

Role-playing para practicar técnicas de escucha activa

Ejercicios de identificación de necesidades

Taller de creación de propuestas de valor

Módulo 3: Técnicas de Cierre de Ventas

Objetivo: Conocer y aplicar diferentes técnicas de cierre de ventas.

Contenido:

Cierre directo

Cierre por opción

Cierre por presunción

Cierre por escasez

Cierre por resumen

Actividades:

Role-playing para practicar cada técnica de cierre

Análisis de casos de estudio exitosos

Discusión sobre la aplicación de técnicas en diferentes contextos

Módulo 4: Identificación y Manejo de Objeciones

Objetivo: Aprender a identificar y manejar eficazmente las objeciones del cliente.

Contenido:

Tipos de objeciones comunes

Estrategias para prevenir objeciones

Técnicas para abordar objeciones

Transformación de objeciones en oportunidades

Actividades:

Role-playing para practicar el manejo de objeciones

Análisis de objeciones reales y cómo fueron manejadas

Ejercicios en grupo para identificar posibles objeciones y respuestas

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl