



TÉCNICAS DE VENTA PARA RETAIL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proveer un conocimiento integral de las técnicas de venta aplicadas en el sector retail mediante la modalidad e-learning sincrónico.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de las técnicas de venta. Desarrollar habilidades efectivas de comunicación con el cliente. Aplicar estrategias para mejorar la experiencia del cliente. Incrementar las ventas a través de técnicas específicas adaptadas al retail.



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 Técnicas De Venta

Contenidos:

Principios fundamentales de las técnicas de venta.

Importancia de las ventas en el sector retail.

Diferencias entre ventas tradicionales y modernas.

Actividad práctica: Role-playing de situaciones de venta en retail.

Módulo 2

Comunicación Efectiva Con El Cliente

Contenidos:

Habilidades de comunicación verbal y no verbal.

Escucha activa para entender necesidades del cliente.

Técnicas de persuasión y negociación.

Actividad práctica: Ejercicio de comunicación en parejas para mejorar la interacción.

Módulo 3

Estrategias Para Mejorar La Experiencia Del Cliente

Contenidos:

Identificación de puntos de contacto clave en el customer journey.

Personalización de la experiencia de compra.

Manejo de quejas y resolución de conflictos.

Actividad práctica: Taller de creación de mapas de experiencia del cliente.

Módulo 4

Incremento De Ventas En Retail

Contenidos:

Técnicas de upselling y cross-selling.

Uso de tecnología y análisis de datos para potenciar ventas.

Tendencias actuales en ventas retail.

Actividad práctica: Planificación de una campaña de ventas utilizando técnicas aprendidas.

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