

¡Implementa la mejor fuerza de venta!

Desarrollar habilidades que permitan llevar a cabo un plan de acción que promueva el aumento de las transacciones de una empresa o negocio, a través de la creación e implementación de estrategias de ventas, negociación y marketing, dirigidas a la satisfacción de un entorno comercial y la excelencia en el servicio al cliente.

- 📅 7 semanas.
- 🕒 70 horas lectivas.
- 💻 Asesorado.
- 💰 \$2,800.00.
- 🏦 Depósito bancario, pago en línea y PayPal.
- 📄 Documento de Acreditación

Dirigido a:

Público en general interesado en adquirir conocimientos sobre el proceso de ventas y formas de mejorarlas. Ejecutivos, profesionistas o personas emprendedoras independientes que estén interesadas en incursionar en las ventas.

Contenido temático

Módulo 1: Teoría sobre las ventas

- ¿Qué son las ventas?
 - ▶ Conceptos básicos para comprender las ventas
 - ▶ Casos exitosos en ventas reales
- ¿Por qué la gente compra?
 - ▶ Necesidades
 - ▶ Motivaciones
- Relación de las ventas con la mercadotecnia
 - ▶ Introducción a las 7 "p" del marketing

Módulo 2: Las ventas en práctica

- El proceso de las ventas
 - ▶ Ciclo de las ventas
- Negociación
 - ▶ Metodología de la negociación
 - ▶ Técnicas de negociación
 - ▶ Comunicación en la negociación

- Servicio al cliente
 - ▶ Metodología de la negociación
 - ▶ Técnicas de negociación
 - ▶ Comunicación en la negociación
- Ventas y marketing digital
 - ▶ Conceptos básicos
 - ▶ Estrategias de atracción en el marketing digital
 - ▶ Sitios web
 - ▶ Social media y RP en línea
 - ▶ Publicidad en buscadores