

375

525

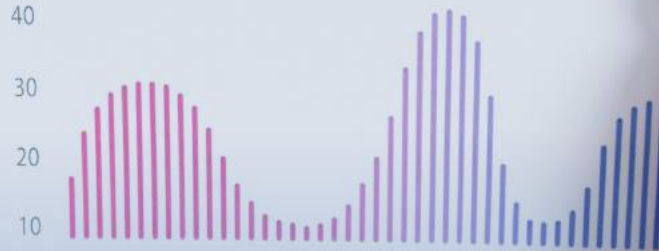
INFOG



80 ▲

45 ▼

60 ▲



CURSO:

ESTRATEGIAS DE VENTAS



INICIO:
18 DE SETIEMBRE



MODALIDAD:
VIRTUAL

55

80

PRESENTACIÓN:

Convencer a una persona de que el producto que ofertas, es lo que necesita y que es mejor que el de la competencia no es sencillo, sobre todo si se trata de un producto de una marca desconocida o de un producto novedoso.

El mercado actual es cada vez más competitivo y profesional, los productos que se ofertan tanto en tiendas físicas como en tiendas online son cada día mejores.

Ante esto, la figura de los vendedores ha variado, ya no es solo las personas que estaban en un local físico, hoy las ventas se realizan a través de llamadas telefónicas, por redes, etc., por lo que se necesita que este vendedor sea una persona entrenada, capacitada y con dominio y habilidades comunicativas para lograr una venta exitosa.

Este curso ofrece a los participantes herramientas de venta para establecer esas ventajas diferenciales que se puedan convertir en beneficios, y la aplicación de estrategias que desarrollen la propuesta de valor de nuestro producto o servicio.

Cantidad de horas:

36 horas cronológicas



Sábados



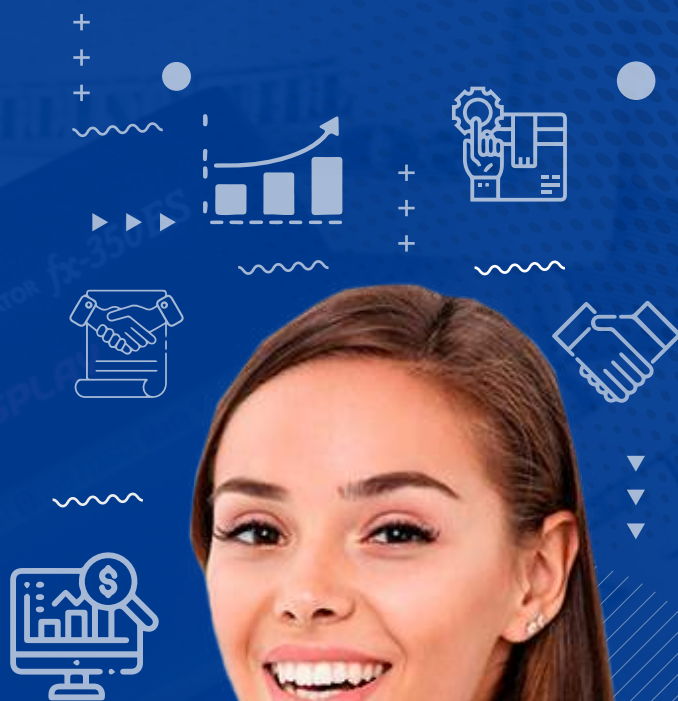
8:00 p. m. - 11:00 p. m.



Inicio: 18 setiembre



Duración: 3 Meses





OBJETIVOS



Utiliza técnicas de liderazgo de manera eficiente e integradora en su organización.



Aplica las técnicas y estrategias para ofrecer una excelente atención al cliente y cerrar ventas.



Realiza actividades precisando objetivos y metas para la promoción de los productos y servicios.

DIRIGIDO A:

A todas las personas que deseen desarrollar las habilidades de ventas de productos y servicios de forma virtual o vía telefónica.

REQUISITOS:

Para acceder al curso deberá contar con:



Una conexión a internet
vía wifi o cable de red.



Móvil, PC o laptop con sistema
operativo Windows o Mac OS.



Cámara web (Opcional).



Audífonos con micrófono.



Un área tranquila y sin
interrupciones durante la sesión.

CARACTERÍSTICAS

CLASES EN VIVO

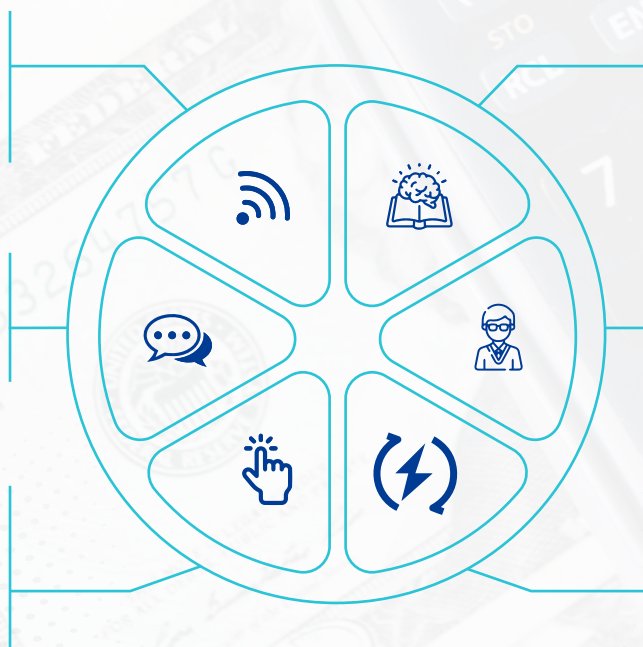
El 100% de las clases que se desarrollan en el programa son en vivo.

ASESORÍA ACADÉMICA

Apoyo permanente del jefe de programa de estudios y del docente a cargo del curso.

PLATAFORMA VIRTUAL

Accede en cualquier momento a materiales obligatorios y complementarios: lecturas, videos, tutoriales y más.



METODOLOGÍA FLIPPED CLASSROOM

Facilitamos y potencializamos los conocimientos de manera más personalizada y práctica consolidando el proceso de enseñanza-aprendizaje.

PRACTITIONERS

Nuestros docentes son profesionales con una amplia experiencia laboral y reconocidos en el rubro de la actividad.

INCUBACIÓN

Te apoyamos a potenciar tus ideas de negocios o proyectos en marcha.

TEMARIO

SESIÓN 01



- El Liderazgo.
- Perfil del líder.
- Teorías y enfoques del liderazgo.
- Fundamentos del liderazgo.
- Estrategias para el ejercicio del liderazgo.

SESIÓN 02



- La motivación en el trabajo.
- Factores motivacionales.
- Estrategias para el trabajo en equipo.
- Ventajas del trabajo en equipo.
- Técnicas de motivación.

SESIÓN 03



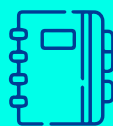
- Formas de atender a los diferentes tipos de clientes.
- Expectativas de los clientes en relación al promotor de venta.
- Conocimientos y herramientas necesarias que le permitan atender, apoyar y vender a los clientes.

SESIÓN 04



- Oferta y demanda.

SESIÓN 05



- Administra su agenda para visitar a los clientes y realizar ventas.

SESIÓN 06



- Propone soluciones, sugiere alternativas y persuade al cliente para que compre.

SESIÓN 07



- Realiza la negociación de la venta de acuerdo a las normas de la empresa.

SESIÓN 08



- Aplica las técnicas de promoción de ventas.

SESIÓN 09



- Planifica actividades para promover productos y servicios en base a las metas de comercialización.

SESIÓN 10



- Necesidades de productos y servicios.

SESIÓN 11



- Calidad del producto y servicio.
- Realiza estudio de mercado.

SESIÓN 12



- Organiza su agenda de acuerdo a prioridades.
- Elabora informes conforme a requerimientos.



CERTIFICACIÓN:

Luego de aprobar el curso con una nota no inferior a 13, el participante recibirá un certificado emitido por el IES Cepea.

INVERSIÓN:

Público en general:
S/ 360 Pago total

Alumnos , exalumnos y convenios:
S/ 300 Pago total

**Puede pagarlo hasta en 3 cuotas*

FORMAS DE PAGO:

Banco de la Nación

00018-024969

CCI: 018-018-000018024969-20



Av. Brasil 1360 - Pueblo Libre



Tlf: (01) 743 7900 - Anexo 112



Wsp: 922 671 413



educacioncontinua@cepea.edu.pe