



# Técnicas para ventas efectivas



**Duración: 16 horas**



**Presencial**

## Objetivo

Al término del curso los participantes serán capaces de aplicar técnicas de ventas consultivas conforme a un cierre de ventas efectivo, enfocado a las necesidades del cliente y su fidelización

## Metodología

El facilitador, de acuerdo con la modalidad formativa presencial, enfocándose en el aprendizaje experiencial, materializa el proceso de aprendizaje de los participantes en forma personalizada y grupal, en la que involucra activamente al participante en la adquisición de las habilidades y conocimientos definidos para el curso, para ello los participantes desarrollan actividades prácticas en un ambiente de trabajo guiado por el facilitador.

## Requisitos Técnicos

Criterios de Evaluación: Los participantes aprobarán el curso con una nota igual o superior a 4,0.

## Requisitos Administrativos

Porcentaje asistencia: 75%

## Contáctanos

---



Tamara Ortiz



2-24431498



+569 97006601



tortizl@ucsh.cl



# Contenidos de la actividad curricular

## ACERCA DEL CES

Programas de Educación Continua, ATE, Nivelación de Estudios, Capacitación, Arriendos de espacios y Clases de Natación, entre otros.

## MÁS INFORMACIÓN

Instagram:  
[@centrodeextensionucsh](#)

## CONTACTO CES



+56 9 78071821



[formacioncontinua@ucsh.cl](mailto:formacioncontinua@ucsh.cl)



General Jofré 462, Santiago

## UNIDADES

- **Módulo 1:** El proceso de una venta exitosa.
- **Módulo 2:** El rol del Ejecutivo de ventas.
- **Módulo 3:** Cierre eficaz de ventas.
- **Módulo 4:** Fidelización de clientes.

## RESEÑA:

Nuestro curso se caracteriza por utilizar un soporte teórico sólido enfocado a llevar la teoría a la práctica entregando herramientas que les sirvan para un desarrollo integral en la compañía.

Contamos con docentes altamente especializados y calificados en la temática, con foco en la Gestión estratégica del Cambio.

**\*\* Capacitación Presencial (Cuenta con código SENCE)**