



DESCRIPTOR DEL CURSO
Versión 01

TECNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

Tipo del Programa	TECNICAS DE VENTAS EFECTIVAS
Objetivos	Al término del curso el alumno será capaz de desarrollar habilidades y aplicar técnicas de programación neurolingüística, lo que le permitirá conocer los modelos actuales de la comunicación interpersonal y su aplicación al proceso de ventas y negociación.
Nro. de Horas	24 Horas cronológicas
Valor por alumno	\$ 156.000
Código SENCE	
Prerrequisitos	Conocimientos básicos de administración y de prácticas comerciales habituales
Horario	A convenir
Fecha de inicio	Por confirmar

Teléfono	+56 9 42917600 +56 9 44303145 OF 56 2 26879341
Contacto	Alfredo Moreno Serón Jefe de Proyectos Capacitación ENGLOBALA Europea-Chilena

ANTECEDENTES GENERALES
TECNICAS Y GESTION PROFESIONAL DE VENTAS

Módulos	
Metodología	<p>Para alcanzar en forma íntegra cada uno de los objetivos planteados, se utilizará una metodología que da énfasis a la experiencia personal en el desarrollo de la actividad, de modo que los participantes hagan significativos sus aprendizajes, internalizándolos a través de su propio interés y participación.</p> <p>Cada actividad se enmarcará bajo una mirada constructivista, de modo que los participantes puedan construir sus conocimientos, lo que permite la experimentación activa y el análisis reflexivo.</p> <p>Todos los conocimientos adquiridos requieren de la participación individual y grupal en la ejecución de la actividad, de modo que el conocimiento pueda ser, a la vez, co-construido.</p> <p>Las herramientas utilizadas para lograr los objetivos, consideran:</p> <p>Expertos en el Área: Todas nuestras actividades cuentan con el apoyo de un experto en el contenido propuesto, lo que permite que el participante logre íntegramente los objetivos propuestos.</p> <p>Manual: Todas nuestras actividades cuentan con el apoyo de un manual de referencia complementario a las clases, para la resolución de dudas específicas.</p> <p>Práctica: Nuestras actividades centran su esfuerzo en la práctica de los contenidos revisados clase a clase, buscando una aplicación directa, con el fin de aumentar la transferencia de los conocimientos al puesto de trabajo.</p>

**DESCRIPCIÓN MODULAR DEL CURSO:
TECNICAS Y GESTION PROFESIONAL DE VENTAS**

MODULO 1 :

IDENTIFICAR Y ANALIZAR EL ALCANCE DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL) EN EL ESCENARIO DEL PROCESO DE VENTAS.

- 1.1. Programación neurolingüística en el escenario del proceso de venta.
 - 1.1.1. Formación de equipos de trabajo
 - 1.1.2. ¿Qué es la venta?
 - 1.1.3. Escenario actual y su influencia en la evolución del proceso de Ventas.
 - 1.1.4. ¿Por qué un cliente tendría que comprar?.
 - 1.1.5. Querer es poder, con hacer.
 - 1.1.6. Perfil de un vendedor profesional. Situaciones que disgustan a los compradores
 - 1.1.7. La Neurociencia y sus alcances en la Ventas.
 - 1.1.8. Genoma humano y su impacto en la personalidad y desenvolvimiento del vendedor.
 - 1.1.9. Neuronas espejos. Huir o atacar, una reacción natural frente a estímulos amenazantes.
 - 1.1.10. Resistencia natural de los vendedores a cambiar los paradigmas de ventas.

horas (teórico-prácticas)

MODULO 2 :

IDENTIFICAR Y APLICAR LAS TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PARA UN EFICIENTE MANEJO DEL PROCESO DE VENTAS.

- 1.2. El Proceso de Ventas.
 - 1.2.1. Conocimiento de los productos y servicios, los ¿qué? de la Venta.
 - 1.2.2. Prospección del mercado, los ¿a quién y en dónde? de la ventas.
 - 1.2.3. Contacto con los clientes, los ¿de qué manera? de los clientes.
 - 1.2.4. Establecimiento de las necesidades, los ¿por qué y para qué? de la venta.
 - 1.2.5. Presentación de los productos y servicios, los ¿Cómo? de la venta.
 - 1.2.6. El cierre de la venta, los ¿cómo, cuando y donde? de la venta.
 - 1.2.7. El seguimiento y posventa, las alianzas y afiliaciones de la venta.
 - 1.2.8. Las oportunidades y las posibilidades.
 - 1.2.9. Factores del Éxito para el logro eficiente de objetivos.
 - 1.2.10. Dinámica: "Factor Wallenda"
 - 1.2.11. El arte de generar opciones.
 - 1.2.12. Dinámica: "Generando nuevas opciones". (Método Walt Disney)

horas (teórico-prácticas)

DESCRIPTOR DEL CURSO

Versión 01

MODULO 3 :

IDENTIFICAR Y APLICAR LAS TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PARA UN EFICIENTE MANEJO DE OBJECIONES.

1.3. Manejo eficiente de objeciones.

- 1.3.1. Qué son las objeciones de ventas.
- 1.3.2. Diferenciar entre objeciones, excusas o meras preguntas.
- 1.3.3. En qué momento aparecen las objeciones.
- 1.3.4. Porqué hay objeciones. Tipos de objeciones, específicas y universales. Como reducir y filtrar una objeción. Como tratar y responder una objeción.
- 1.3.5. Las objeciones no se discuten.
- 1.3.6. Aprovechar la objeción para cerrar la venta.
- 1.3.7. Juego de roles (Role Playing) con simulación de objeciones en ventas.

horas (teórico-prácticas)

MODULO 4:

DESCRIBIR Y APLICAR TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA EL CIERRE DE VENTAS.

1.4. Estrategias para el cierre de ventas.

- 1.4.1. ¿Cómo llegar a acuerdos con el Cliente?
- 1.4.2. Reglas Básicas para Cerrar una Venta.
- 1.4.3. Consideraciones para Cerrar una Venta.
- 1.4.4. 10 Técnicas profesionales de cómo Cerrar una Venta.
- 1.4.5. Aplicación de las Estrategias oculares en el Cierre de Ventas.
- 1.4.6. Roll playing de Cierres de Ventas.
- 1.4.7. Análisis y conclusiones de Roll playing.

horas (teórico-prácticas)

MODULO 5:

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA PARA LOGAR UNA COMUNICACIÓN ADECUADA CON LOS CLIENTES.

1.5. Comunicación congruente con Programación Neurolingüística (PNL).

- 1.5.1. Congruencia en la comunicación; palabras, gestos y tonos.
- 1.5.2. Niveles de comunicación referencial, profundo y superficial.
- 1.5.3. Estructura del lenguaje y su influencia al persuadir; creencias, convicciones y opiniones.
- 1.5.4. Manejo asertivo de afirmaciones y juicios al momento de persuadir.
- 1.5.5. Estructura de comunicación según género del interlocutor. Retención máxima y mínima de conceptos conscientes al momento de exponer ideas al interlocutor

DESCRIPTOR DEL CURSO

Versión 01

- 1.5.6. Canales perceptuales de los clientes y vendedores.
- 1.5.7. Estrategias oculares para identificar los canales perceptuales.
- 1.5.8. Estructura de pensamiento y comportamiento según capa perceptual director.
- 1.5.9. Pistas de acceso conductual según canal director.
- 1.5.10. Expresiones con base sensorial según canal director.

12 horas (teórico-prácticas)

Evaluación y aprobación

Para evaluar las competencias adquiridas en este curso, se utilizarán, al menos:

Talleres, grupales o individuales clase a clase, con una ponderación del 50%.
Prueba final que integre los contenidos tratados durante el curso con una ponderación del 50%.

Cabe mencionar que para aprobar el curso se requiere un 60% de aprobación en cada módulo, o bien, un factor equivalente a una nota 4.0 en promedio. Los niveles de logro estarán determinados por conceptos y que éstos pueden ser traducidos a calificaciones. Los conceptos serán Excelente, Logrado, Medianamente Logrado, Por Mejorar.

A su vez, es requisito para la certificación final del curso cumplir con una asistencia del 75% de las horas totales del curso.