

Curso Online

# Ventas Efectivas

Prospección • Persuasión • Negociación

 **wibel.net**

Fecha  
inicio:



# Objetivo del programa

Fortalecer las competencias de ventas, negociación y atención al cliente, tomando en cuenta la experiencia de los clientes, durante las diferentes etapas en el proceso de ventas y enfocadas en el mercado definido.

## ¿Qué aprenderás con el programa?

- Incrementar la destreza de la fuerza de ventas.
- Conocer los procesos para la generar experiencias memorables en los clientes.
- Incrementar la capacidad de atención al cliente, para alcanzar cierres de ventas.
- Identificar técnicas y estrategias de ventas para los mercados en específico.
- Entender las necesidades del mercado para generar una mejor relación con los clientes.



## Temario Referencial

### 1. Televentas, manejo de reclamos, técnicas de cierre. (4 horas)

- 1.1. Ventas consultivas.
- 1.2. Gestión de tiempo.
- 1.3. Priorizar compradores activos de pasivos.
- 1.4. Cerrar ventas.

### 2. Ventas inteligentes. (5 horas)

- 2.1. Funnel de ventas.
- 2.2. Okrs.
- 2.3. Previsión en ventas.
- 2.4. Upselling – Crossselling.
- 2.5. Relaciones Públicas.
- 2.6. Habilidades en ventas.

### 3. Atención al cliente, mejora imagen de marca, cultura de servicio. (5 horas)

- 3.1. Era del consumidor.
- 3.2. Customer experience framework (Experiencia del consumidor).
- 3.3. Customer journey map (mapa del viaje del consumidor).
- 3.4. Habilidades de vendedor: Ejemplos y práctica en tiempo real, en base al aprendizaje teórico.

Conoce a tu consumidor: Práctica de todo el grupo en conjunto (2 horas).

## Beneficios

Tener tácticas y técnicas para el cierre de ventas y la generación de clientes para la empresa, desarrollando los siguientes beneficios:

- Comunicación eficiente.
  - Conocimiento del producto.
  - Discurso de ventas.
  - Habilidades en ventas.
  - Técnicas de negociación.
  - Trato con los clientes.
  - Manejo en momentos de presión.
  - Satisfacción del cliente.
  - Generar experiencias memorables.
- Productividad del equipo de ventas.



# Cronograma de clases

Julio/2023

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						



**Duración**  
16 Horas reloj



**Horario**  
De 20:00 a 22:00 c/clase.



**Modalidad**  
Online en vivo por ZOOM.



**Fecha de inicio:** 11 de Julio.

**Fecha de fin:** 27 de Julio.

## Inversión

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	Bs. 400
<b>PREVENTA válida sólo hasta el 04 de julio:</b>	<b>Bs. 350</b>
Descuento corporativo, válido para GRUPOS 3 o más integrantes:	Bs. 300

## ¿Qué incluye tu inversión?

- Clases en vivo por ZOOM (oportunidad de networking).
- Acceso indefinido:
  - Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).
  - Documentos digitales (Descargables si deseas).
- **Certificado digital** de aprobación o participación con valor curricular de 20 horas académicas, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.

## Medio disponibles de pagos



Tigo Money: 76070714



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**Nº Cuenta:** 2000182683  
**Cuenta Corriente**  
**Nit:** 375983023



**Titular:** Bruno Orlando  
Castedo Beltrán  
**Cuenta de Ahorro:**  
10000046412130  
**Ci:** 5843357



## Docente

**Diego Eduardo Córdova Udaeta**

Licenciado en publicidad y Marketing de la Universidad Franz Tamayo.

Diplomado en educación superior basado en competencias de la Universidad Católica Boliviana.

Cuenta con +15 años de experiencia, trabajando en diversos rubros ocupando cargos como ser de Jefe de Marketing Digital, Jefe de Marketing Digital y Ventas a nivel nacional.

Docente activo en UNIFRANZ, UPDS, talleres y capacitaciones en UNIVALLE, JALASOFT, y capacitador interno dentro de las empresas donde logró desarrollar su experiencia.

## Contactos e Inscripciones

**Comparte tu comprobante** digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de WhatsApp:

- +591 78492505
- +591 78164943

O en **nuestras oficinas**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

**HORARIO DE ATENCIÓN:** De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00.