



Fecha de inicio:

Marzo
5

Modalidad Virtual

Curso:
**Entrenamiento
en Ventas:
"Smart Sales".**

 **wibel.net**



✉ info@wibel.net

📞 +591 78164943

CONTENIDO Y CRONOGRAMA

CONTENIDO:

Módulo 1: Fundamentos de las ventas

- 1.1.Introducción a las ventas:
- 1.2.Definición de ventas y su importancia en la economía.
- 1.3.El rol del vendedor en el proceso de ventas.
- 1.4.Las diferentes etapas del proceso de ventas.
- 1.5.Enfoque al cliente:
- 1.6.La importancia de la orientación al cliente.
- 1.7.Segmentación de mercado y análisis del cliente ideal.
- 1.8.Comprensión de las necesidades y objeciones del cliente.
- 1.9.Comunicación efectiva:
- 1.10.Técnicas de comunicación verbal y no verbal.
 - 1.1.1.La escucha activa y la empatía en las ventas.
 - 1.1.2.Cómo manejar las objeciones del cliente.

Módulo 2: Prospección y calificación de leads

- 1.1.Generación de leads:
- 1.2.Estrategias para identificar y atraer prospectos.
- 1.3.El uso de herramientas digitales para la prospección.
- 1.4.Calificación de leads:

- 1.5.Criterios para evaluar el potencial de un lead.
- 1.6.Técnicas para determinar la madurez de un lead.
- 1.7.Manejo de la base de datos de clientes:
- 1.8.Importancia de la organización y seguimiento de leads.
- 1.9.Software CRM y su aplicación en la gestión de leads.

Módulo 3: Negociación y cierre de ventas

- 1.1.Técnicas de negociación:
- 1.2.Estrategias para ganar-ganar en las negociaciones.
- 1.3.Estilos de negociación .
- 1.4.Técnicas de cierre:
 - 1.5.Momento adecuado para cerrar la venta.
 - 1.6.Superación de objeciones finales.
 - 1.7.Técnicas para obtener el compromiso del cliente.

Módulo 4: Habilidades blandas para el éxito en ventas

- 1.1.Inteligencia emocional:
 - 1.2.Autoconocimiento y manejo de las emociones.
 - 1.3.La empatía y la asertividad en las ventas.
 - 1.4.Resiliencia:
 - 1.5.Trabajo en equipo:
 - 1.6.La importancia de la colaboración en el equipo de ventas.
 - 1.7.Comunicación efectiva y resolución de conflictos.

CONTENIDO Y CRONOGRAMA

CONTENIDO:

Módulo 5: Actualización en tendencias de ventas

1.8. Ventas digitales:

1.9. El uso de redes sociales para la prospección y venta.

1.10. Inteligencia artificial y automatización:

1.11. Impacto de la IA en el futuro de las ventas.

1.12. Herramientas de automatización

2. Alcance Práctico

2.1. Diagnóstico conocimiento previo sobre las ventas

2.2. Identificación del contexto moderno de las empresas y el entorno de las ventas

2.3. Valoración del contexto moderno de las ventas consultivas.

BENEFICIOS

· Identificar el contexto moderno de las empresas y el entorno de las ventas

· Valorar del contexto moderno de las ventas consultivas

· Entender el adecuado proceso de ventas

· Comprender el enfoque de solución de ventas

DIRIGIDO A:

Profesionales de los rubros comerciales e industriales interesados en mejorar sus conocimientos acerca de las ventas.

CRONOGRAMA:



Duración curso completo:
20 Horas reloj.



Horario

Lunes a viernes de 19:30 a 21:30



Modalidad

Virtual en vivo por ZOOM.

MARZO

D	L	M	M	J	V	S
					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						

HORARIO, INVERSIÓN Y DOCENTE

Descripción	Precios facturados
Precio normal:	Bs. 450
Preventa, sólo hasta el 27 de febrero.	Bs. 400
Precio corporativo, para inscriptos en grupos de 3 o +.	Bs. 350

¿Qué incluye tu inversión?

- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus documentos digitales de apoyo para tus prácticas (Descargables si deseas) y grabaciones de cada clase en vivo.
- Certificación en formato digital y físico con valor curricular de 13 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.
- Facturación.



Mgr. Alejandro Camacho Pereyra

Ingeniero Comercial, Master en Administración y Dirección de Empresas, Diplomado en Educación por Competencias UCB, Diplomado en Gestión Empresarial UPB.

Docente de Tics UCB, Tutor relator de Tesis, Gerente de Innovación Pcan eSolutions, Ex Director de Desarrollo BA Educación Ejecutiva Argentina, Ex Analista B2B ENTEL S.A. Ex Capacitador en ventas y servicio al cliente Aquerella, Elfec, Ex Consultor y Capacitador Cooperativa Loyola, Ex Consultor Swiss Contact, Consultor y Docente para diferentes universidades UPB, UNIFRANZ, UNIVALLE y empresas nacionales e internacionales proyectos startup.



+
¡ESTE 2024
Libera
tu Potencial!



www.wibel.net

Cursos: Virtuales 
Presenciales 

¿Cómo inscribirte?

- **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

- En **nuestras oficinas de atención al cliente**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. **HORARIO DE ATENCIÓN**: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes. Sábados de 08:30 a 12:30.



- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online**: www.wibel.net



Medios de Pagos Disponibles



Tigo Money: 76070714



Titular: BELCAS S.R.L.
N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: Bruno Orlando
Castedo Beltrán
Cuenta de Ahorro:
10000046412130
Cl: 5843357

Solicita QR para comodidad de pagos