



**11**  
Febrero

 **Híbrido**

Presencial o Virtual

# Programa de Formación en Ventas con enfoque al Sector Financiero y Bancario



**Martes, jueves y viernes**  
19:00 a 22:00 Hrs.

Curso avalado por:



Colegio de Ingenieros Industriales  
SANTA CRUZ



# Programa de Formación en Ventas con Enfoque al Sector Financiero y Bancario



**Fecha de Inicio y Fin**  
del 11 al 21 de febrero



## **Contenido y Horario**

Martes, jueves y viernes  
19:00 a 22:00 Hrs.



**Modalidad**  
Híbrido



**Docente**  
Lic. Iber Vaca Carpio



**Duración**  
18 hrs.



## Contenido del Curso

### **1. Inteligencia emocional en la venta**

- Introducción a la inteligencia emocional:
- Emociones básicas
- Fidelizar a los clientes a través de establecer vínculos emocionales que hagan relaciones duraderas y rentables en el tiempo.

### **2. Motivación de la venta**

- Estrategias de neurociencia de la motivación
- Talentos comerciales.  
Autoconocimiento personal. DAFO

### **3. Técnicas de negociación**

- Gestión emocional para la negociación
- Investigación del negociador
- Definir la estrategia

### **4. Lenguaje no verbal en la venta**

- Principios básicos del lenguaje no verbal
- Qué observar
- Tipos de movimientos

### **5. Venta relacional**

- Nuevos modelos de hacer ventas

### **6. Preguntas poderosas para la tienda**

- Aprender a preguntar para obtener información
- que nos ayude a vender

## **7. Preguntas poderosas para la tienda**

- Aprender a preguntar para obtener información
- que nos ayude a vender

## **8. Herramientas prácticas**

- Cómo superar un filtro
- Técnica en llamadas de teléfono comerciales
- Claves para mejorar la productividad
- ¿Cómo resolver los primeros dos minutos con un cliente?
- Los siete estadios de un comercial. ¿En cuál estás tú?

## **9. El entorno comercial**

- Introducción
- El vendedor
- El cliente

## **10. Variables psicológicas del consumidor**

- Psicología de la venta
- Motivaciones de compra de los clientes

## **11. La compra, y toma de decisiones del cliente**

- Psicología de la venta
- Motivaciones de compra de los clientes

## **12. El vendedor y la acción sobre el otro**

- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer
- La entrevista comercial

## **13. La comunicación**

- La comunicación
- Dificultades de la comunicación
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes técnicas favorecedoras de la comunicación
- Conclusión

## **14. Generación de confianza**

## **15. Técnicas de argumentación**

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz
- Teorías sobre la relación de la venta
- Fases

- Técnicas para la elaboración del argumentario de la venta

## **16. La propuesta de valor**

- Análisis de la competencia
- Liderar la negociación.
- Desarrollo de la negociación
- Diseñar un plan de Marketing acorde a su modelo
- Diferencia entre competición – cooperación
- Posición ganar-ganar
- Ser creativos en las alternativas
- Los criterios de un acuerdo eficaz

## **17. Proceso de la venta**

- Preparación de la visita
- Etapas de la venta y la negociación comercial
- Cierre de la venta
- Siguiendo de la venta

## **18. Técnicas de argumentación**

- Merchandising
- Disposición del punto de venta
- Marketing de la guerrilla
- El marketing viral

# Objetivo

Desarrollar habilidades integrales en inteligencia emocional, técnicas de venta, negociación y comunicación para optimizar la interacción con los clientes, fidelizarlos y maximizar los resultados comerciales. A través de estrategias prácticas y teóricas, se busca capacitar a los participantes en el manejo de emociones, motivación, lenguaje no verbal, técnicas de argumentación y psicología del consumidor, fomentando relaciones duraderas, confianza mutua y una propuesta de valor clara, todo ello enfocado en lograr cierres efectivos y un entorno comercial competitivo y sostenible.

## Dirigido a:

El Curso de Habilidades Comerciales está dirigido a:

- Directores Generales
- Directores Comerciales
- Mandos intermedios
- Profesionales de marketing
- Emprendedores Comerciales
- Profesionales de la Venta

## Duración

### FEBRERO

| 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 |    |    |

## Inversión:

---

|                |         |
|----------------|---------|
| PRECIO NORMAL: | 960 Bs. |
|----------------|---------|

---

|  |                |
|--|----------------|
| <b>PREVENTA (HASTA EL 4 de febrero):</b> | <b>910 Bs.</b> |
|--|----------------|

---

|  |         |
|--|---------|
| PRECIO CORPORATIVO (3 O MÁS PERSONAS): | 860 Bs. |
|--|---------|

---

DESCUENTO DEL 20% PARA AFILIADOS DE LA S.I.B. SANTA CRUZ

## Beneficios:

- Mejora de las habilidades comerciales
- Fortalecimiento de la inteligencia emocional
- Dominio del lenguaje no verbal
- Incremento en la productividad
- Entendimiento profundo del cliente
- Construcción de confianza y relaciones duraderas
- Adopción de nuevas tendencias comerciales
- Competitividad en el mercado

## Docente:

**M.Sc Iber Vaca Carpio**

Titulación Internacional empresarial:  
ERCA: Registro Europeo de Auditores  
ISO 9001 Auditor e Instructor Calificado  
SGC  
(SCI Chile)  
ISO 9001: 2

Titulación Profesional en IT ISO/ EIC : 17024  
CISCO: CCNA - CCNP CERTIPORT: IC3  
COMPTIA: STRATA - A + - NETWORK -  
SECURITY - SERVER  
MICROSOFT: MCSE - MTC - SISTEM ENGINEER  
ISO/IEC: 20000 Sistemas de Gestión de  
Servicios IT SGS-IT

## ¿Qué Incluye tu Inscripción?:

Clases virtuales en vivo por ZOOM junto a docente y tus compañeros, oportunidad de networking.

Material digital de apoyo disponible de manera indefinida en la nube, desde donde podrás ver y/o descargar tus clases grabadas y documentos como ser:

Certificado con valor curricular con **24 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023 y el Colegio de Ingenieros Industriales de Santa Cruz.

Factura.

Refrigerio (presencial).



## ¿Cómo Inscribirte?

Ingresar a:

[www.wibel.net](http://www.wibel.net)



Inscripciones habilitadas 24/7

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



Visítanos a la Calle Jaurú #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paraguá y Av. Guapay, 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 y los sábados de 08:30 a 12:30.

## Métodos de Pago:



Tigo Money: 76070714  
Titular: BELCAS S.R.L.



N°Cuenta: 2000182683  
Cuenta Corriente  
Nit: 375983023



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



Solicita QR para  
comodidad de pagos

