



Curso:

Ventas de Alto Impacto: Técnicas Avanzadas para Vendedores



5 encuentros
19:00 a 22:00 hrs.

18 de Junio.



Modalidad Virtual

Disponible para toda Bolivia

Docente:

M.sc Iber Vaca Capiro

Estratega de desarrollo, planificación y ejecución

Ventas de Alto Impacto: Técnicas Avanzadas para Vendedores



Fecha de Inicio y Fin
del 18 al 24 de Junio



Contenido y Horario
Miercoles a martes
19:00a 22:00 Hrs.



Modalidad
Virtual



Docente
Ms.c Iber Vaca Carpio



Duración
15 hrs.



Contenido del Curso

1. El entorno Comercial

- Introducción
- El vendedor
- El cliente

2. Variables Psicológicas del Consumidor

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

3. La compra, toma de decisiones del cliente

- La compra y toma de decisiones del cliente
- Detección de necesidades y expectativas del cliente

4. El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer

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

- La entrevista comercial

5. La comunicación

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

6. Generación de Confianza

- Generación de confianza

7. 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

8. La propuesta de Valor

- Análisis de la competencia
- Liderar la negociación
- Desarrollo de la negociación
- Diferencia entre competición y cooperación
- Posición ganar-ganar
- Ser creativos en las alternativas
- Los criterios de un acuerdo eficaz

9. Proceso de la Venta

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

- Cierre de la venta
- Siguiente de la venta

10. Técnicas de Argumentación

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

Alcance Práctico 50 %

Simulaciones en distintos tipos de escenas

Objetivo

Generar más crecimiento en el mercado, ser reconocidos por los clientes y la competencia.

Saber que el cliente aparte del apoyo financiero que recibirá, también recibirá asesoramiento empresarial o de negocios: Estudio de mercado, planificación de tiempo y financiero, etc.

Objetivos específicos

- Mejorar resultados de ventas a través de la venta dinámica con diferentes herramientas.
- Comunicar eficientemente los argumentos comerciales.
- Mejorar la comunicación con los clientes.
- Aprender habilidades para realizar presentaciones claras y convincentes.
- Gestionar nuestro estado y actitud para la venta.

Dirigido a:

Este curso está dirigido a Directores Generales y Directores Comerciales que deseen fortalecer su liderazgo y optimizar los resultados de sus equipos. También es ideal para Mandos Intermedios que buscan mejorar su gestión y alinearse con los objetivos de la empresa.

Profesionales de Marketing y Emprendedores encontrarán herramientas clave para potenciar sus estrategias y posicionar mejor sus productos o servicios. Además, Comerciales y Profesionales de la Venta podrán perfeccionar sus técnicas y destacar en entornos competitivos.

Duración

JUNIO

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						

Inversión:

PRECIO NORMAL:	800 Bs.
PREVENTA (HASTA EL 18 DE JUNIO):	750 Bs.
PRECIO CORPORATIVO (3 O MÁS PERSONAS):	700 Bs.

Alcance:

Este curso ofrece un enfoque integral para el desarrollo de habilidades comerciales clave, como la negociación, la comunicación efectiva, la gestión de relaciones con clientes y el cierre de ventas. Está diseñado para ser aplicable en distintos niveles organizacionales y sectores, permitiendo a los participantes mejorar su desempeño comercial, adaptarse a entornos cambiantes y contribuir de manera más estratégica al crecimiento de sus empresas o proyectos.

Docente:

Ing. Iber Vaca Carpio

- **ISO: 17024:** Certificación de Evaluación Personal
- **SCRUM:** Estrategia de desarrollo, planificación y ejecución
- **PMI:** Project Management Institute
- **PMP:** Project Management Professional
- **ISO: 22301 – 31000:** Registro de Auditores Certificados
- **ISO 31000:** Risk Manager
- **ISO 9001:2015:** Auditor e Instructor Calificado SGC
- **ISO 9001:2015:** Auditor Líder SGC
- **ISO 9001:2015:** Sistema de Gestión de Calidad SGC
- **ISO 26000:** Responsabilidad Social y Empresarial

Con una trayectoria con más de 15 años de experiencia, gerenciando y dirigiendo proyectos y estando al frente de las siguientes empresas como ser:



¿Qué Incluye tu Inscripción?:

Clases virtuales en vivo por GOOGLE MEET junto al docente y tus compañeros, una 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.

Certificado con valor curricular con **20 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023



Factura.

¿Cómo Inscribirte?

Ingresa a :

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 Paragua 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.

BNB

Métodos de Pago:



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



Nº Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



Titular: BELCAS S.R.L.
Cuenta de Ahorro:
10000055213800
NIT: 375983023



Titular: de BELCAS S.R.L.
Nº Cuenta: 2000182683 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023