

16 de octubre

Estrategias y Técnicas en Ventas B2C

Modalidad híbrido

19:00 a 21:00 hrs
5 encuentros

Docente: Lic. Jean Gerald Rivero Cuellar
INSCRIPCIONES PARA TODA BOLIVIA

Avalado por:


BELCAS


Colegio de Ingenieros Industriales
SANTA CRUZ



Estrategias y Técnicas en Ventas B2C

Objetivo

Capacitar a profesionales con técnicas avanzadas de persuasión, negociación y cierre para maximizar su tasa de éxito, asegurando que cada oportunidad de venta se convierta en un negocio cerrado de manera efectiva.

Específicos

- Maximizar tus Cierres: Dejarás de forzar ventas para guiar a tus clientes de manera natural hacia el "sí".
- Vencer Objeciones: Aprenderás a identificar la verdadera preocupación detrás de las objeciones.
- Comunicar con Impacto: Mejorarás tu capacidad de persuasión.
- Dominar la Estrategia digital: Integrarás tus esfuerzos digitales y presenciales para ampliar tu alcance y construir relaciones más sólidas y duraderas.

Contenido

• Módulo 1: Psicología del Cierre:

Aprenderás los detonantes emocionales y racionales que impulsan las compras, para que puedas conectar con tus clientes y anticipar sus necesidades.

• Módulo 2: Técnicas de Negociación:

Este módulo te enseñará a negociar el valor, no el precio. Cubriremos tácticas para manejar conversaciones difíciles y llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes.

• Módulo 3: Manejo de Objeciones y Cierres:

Te daremos estrategias para desarmar objeciones comunes y practicarás técnicas de cierre efectivas para saber cuándo y cómo pedir la compra.

• Módulo 4: Clínica de Ventas:

La práctica es clave. En este módulo, aplicarás todo lo aprendido en simulacros realistas y recibirás retroalimentación personalizada para perfeccionar tu estilo.



Dirigido a: _____

Líderes comerciales, jefes de ventas, Ejecutivos comerciales, emprendedores, consultores y profesionales que busquen convertir sus interacciones en resultados tangibles.

Duración _____

OCTUBRE

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		

Horario _____



Jueves a Miércoles
19:00 a 21:00 h.
10 hrs reloj.

Modalidad

- **Virtual** para toda Bolivia y LATAM
- **Presencial** para la ciudad de Santa Cruz de la Sierra (entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paraguá y Av. Guapay).

Alcance:

Este curso ofrece una aplicación práctica de las principales estrategias de persuasión, negociación y cierre de ventas en entornos B2C, integrando tanto el canal presencial como el digital para maximizar resultados comerciales. A través de módulos teóricos y simulaciones prácticas, los participantes desarrollarán habilidades para vencer objeciones, comunicar con impacto y diseñar experiencias de cliente coherentes y efectivas.

Inversión:

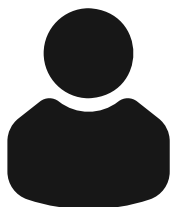
PRECIO NORMAL:	790 Bs.
----------------	---------

PREVENTA (HASTA EL 09 DE OCTUBRE):	740 Bs.
---	----------------

PRECIO CORPORATIVO (3 O MÁS PERSONAS):	690 Bs.
---	---------

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





Docente:

Lic. Jean Gerlad Rivero C.

- Comunicador social, técnico en banca y finanzas, chef internacional, Consultor comercial, especialista en ventas B2B, Closer de ventas, Coach comercial.
- Coach comercial, 6 años
- Jefe nacional de ventas B2B B2C .5 años
- Gerente comercial 5 años
- Supervisor de ventas.6 meses
- Comunicador social, periodista investigativo. 8 años.
- Creador de contenido educativo. 2 años

¿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.

Factura.



Certificado con valor curricular con **13 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.

¿Cómo Inscribirte?

1

Ingresa a :

wibel.net



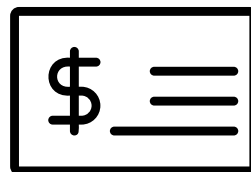
Inscripciones habilitadas 24/7



Visítanos a la Calle Jaurú
#2410 , Entre 2 y 3 Anillo,
Entre Av Paraguará 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.

2



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
+591 78528175

Métodos de Pago:



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



NºCuenta: 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