

17 ENERO



DISEÑO ESTRATÉGICO DE UX PARA INCREMENTAR VENTAS ONLINE

MODALIDAD VIRTUAL

Docente: Ing. Heiver Alejandro Andrade Gemio

Avalado por:





Diseño Estratégico de UX para Incrementar Ventas Online

Objetivo Principal

Capacitar a los participantes en el uso de la experiencia del usuario como herramienta comercial y de marketing, para incrementar ventas online, reducir objeciones y mejorar el cierre de ventas en canales digitales.

Objetivos Específicos

- Comprender la experiencia del usuario (UX) como parte del proceso de ventas.
- Identificar los factores que influyen en la decisión de compra online.
- Diseñar recorridos de compra simples y orientados al cierre.
- Aplicar técnicas comerciales de persuasión digital.
- Incrementar la conversión y disminuir el abandono de compra.
- Implementar acciones de seguimiento y recuperación de ventas.

Contenido

Unidad 1: La Experiencia del Cliente como Motor de Ventas **Objetivo de la sesión:**

Que el participante comprenda la UX como una experiencia de compra y cómo influye directamente en la decisión de venta y el cierre comercial.

Contenidos:

- Qué es la Experiencia del Usuario (UX) explicada en lenguaje de ventas.
- UX como experiencia de compra, no como diseño técnico.
- Cómo decide un cliente cuando compra online.
- Motivadores de compra: precio, confianza, urgencia, facilidad.
- Principales errores comerciales que hacen perder ventas online.
- Identificación de puntos de fricción en la experiencia de compra.

Actividad práctica:

- Análisis del recorrido de compra de un cliente real.
- Identificación de momentos donde el cliente duda o abandona.

Unidad 2: Mensajes Comerciales y Estrategias que Cierran Ventas **Objetivo de la sesión:**

Aplicar estrategias de marketing y comunicación comercial que influyan en la decisión de compra y aceleren el cierre de ventas.

Contenidos:

- Cómo comunicar valor y beneficios de forma clara.
- Mensajes comerciales que reducen objeciones.
- Uso comercial de urgencia, escasez y promociones.
- Llamados a la acción (CTA) orientados al cierre.
- Construcción de confianza: testimonios, garantías y transparencia.
- Experiencia del cliente en el momento crítico de decisión.

Actividad práctica:

- Rediseño de mensajes comerciales para vender más.
- Creación de ofertas y promociones persuasivas.

Unidad 3: Cierre de Ventas Online y Recuperación de Clientes Objetivo de la sesión:

Optimizar el momento del cierre y aplicar acciones comerciales para no perder ventas y recuperar clientes indecisos.

Contenidos:

- Simplificación del proceso de compra y pago.
- Qué hacer para que el cliente termine comprando.
- Principales razones de abandono y cómo corregirlas.
- Estrategias comerciales de seguimiento post-abandono.
- Uso de WhatsApp, mensajes y recordatorios para cerrar ventas.
- Indicadores simples para medir ventas online y mejorar resultados.

Actividad práctica:

- Diseño de una estrategia de cierre y recuperación de ventas.
- Checklist comercial para aplicar inmediatamente.

Dirigido a

- Emprendedores y dueños de negocio.
- Vendedores y asesores comerciales.
- Equipos de ventas y atención al cliente.
- Personas que desean vender online con o sin conocimientos técnicos.
- Estudiantes y profesionales interesados en ventas digitales.

Duración

Enero

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	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



Sábados
16:00 a 19:00 h.
Ultimo sábado
16:00 a 20:00 h.
10 horas reloj

Modalidad

• **Virtual** para toda Bolivia y LATAM

Alcance

Este curso explica la UX en términos simples y prácticos, enfocándose en cómo guiar al cliente desde el interés hasta el pago, sin requerir conocimientos técnicos ni de marketing digital.

El participante aprenderá a identificar qué hace que un cliente compre, abandone o vuelva a comprar, aplicando estrategias de marketing orientadas directamente al cierre de ventas online.

Hoy, vender online no depende únicamente de la publicidad, sino de cómo vive el cliente el proceso de compra.

Inversión

PRECIO
NORMAL

760 Bs.

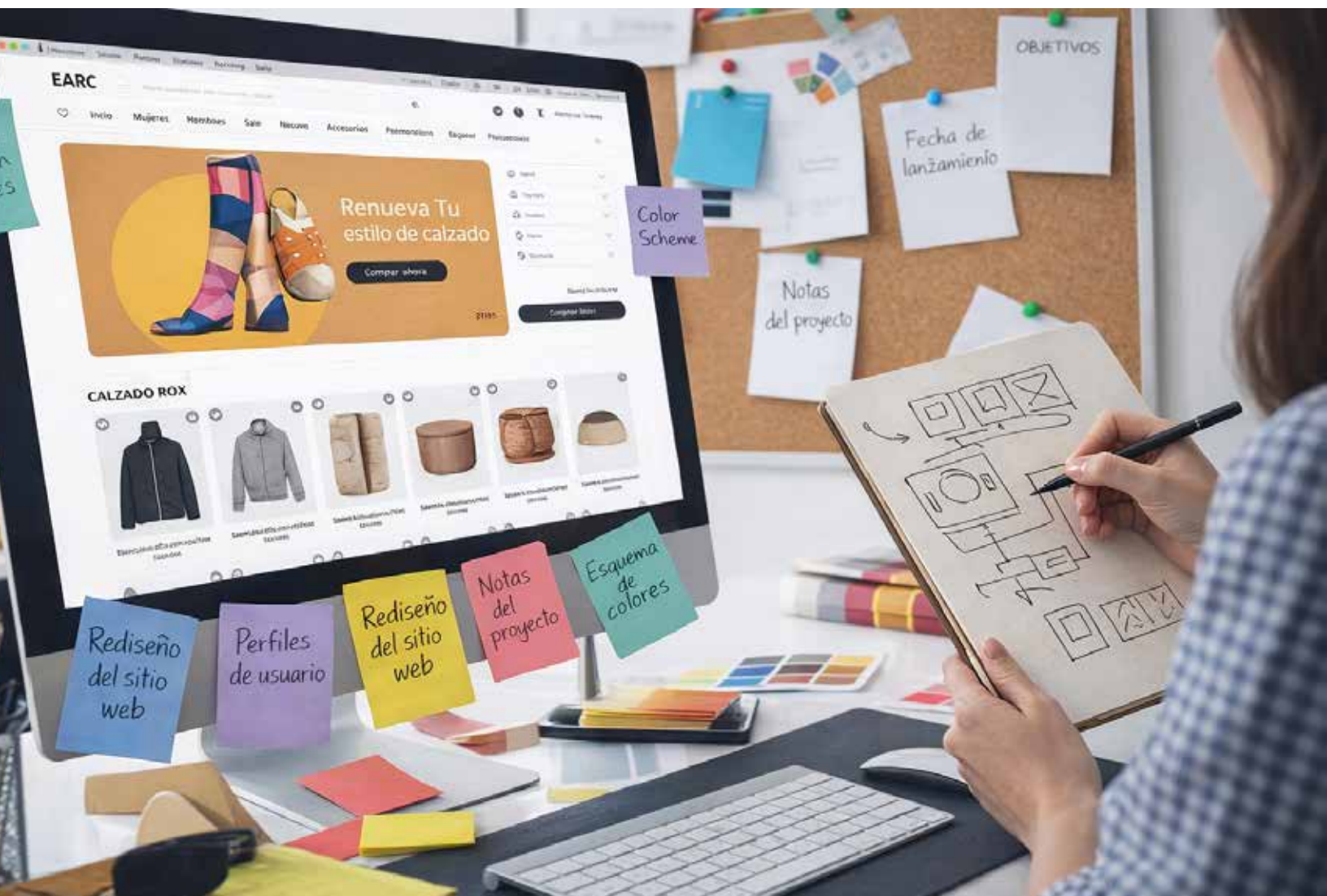
PREVENTA
(HASTA EL 10 DE ENERO)

710 Bs.

PRECIO CORPORATIVO
(3 O MÁS PERSONAS)

660 Bs.

- Descuento del 20% para afiliados de la S.I.B. Santa Cruz



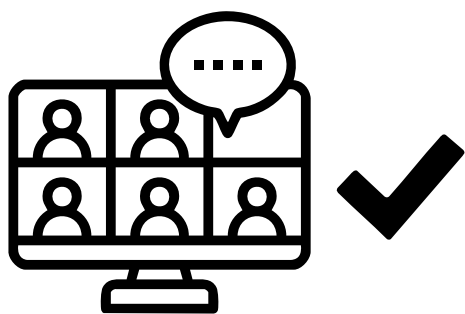


Ing. Heiver Alejandro Andrade Gemio

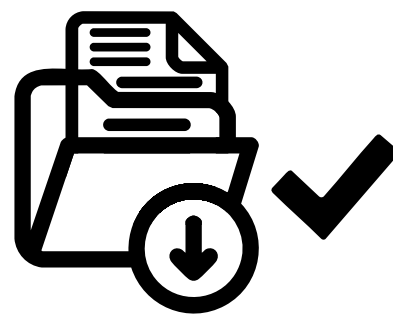
Ingeniero Comercial | Experto en Marketing y Ventas | Estratega en Marketing Digital y Social Media | Experto en Comercio Exterior | Docente Universitario.

Profesional con más de 15 años de experiencia en marketing, dirección comercial y comercio internacional. Especialista en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing digital y tradicional. Amplia trayectoria como docente universitario, desarrollando competencias clave en estudiantes de carreras empresariales. Actualmente cursando un diplomado en Investigación y Producción Científica. Experiencia en consultoría de marketing y gestión de marcas, con un enfoque en resultados medibles y crecimiento sostenido

¿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 

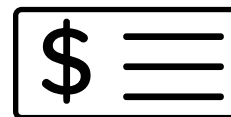
Inscripciones habilitadas 24/7



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

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.



Nº Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



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

QR:



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