

FACULTAD DE INGENIERÍA DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUADA



CURSO

Técnicas efectivas
para **vender más**



Diana Alexandra Vasquez Jaramillo
División de Educación Continuada
PBX. (57-1) 6493013 ext. 1495
vasquezdiana@unbosque.edu.co

INFORMACIÓN GENERAL

DIRIGIDO A:

Estudiantes y profesionales de todas las áreas que en su cotidianidad requieran ejercer funciones de ventas dentro de una organización o como parte de su proyecto de emprendimiento.

Equipos profesionales de ventas.

FECHA	08, 09, 22 y 23 de noviembre de 2019
INTENSIDAD HORARIA MODALIDAD	16 HORAS 16 HORAS PRESENCIALES
INCLUYE	SERVICIO ACADÉMICO <ul style="list-style-type: none"> Aval y Certificación Universitaria de Participación para cada asistente
Horario sesiones presenciales	Viernes de 6 a 10 p. m – Sábados de 8 a. m a 12 m.
LUGAR DE REALIZACIÓN	Instalaciones de la Universidad El Bosque

INVERSIÓN

\$600.000

JUSTIFICACIÓN:

Todas las organizaciones tienen claro que la única actividad de las desarrolladas al interior de la compañía y que genera ingresos, es la actividad comercial, y a pesar de esto, trasladan esa responsabilidad a personas que casi nunca han sido formadas para ello. Adicionalmente, la organización tampoco desarrolla programas que busquen minimizar esas falencias, lo que deja al libre albedrío del vendedor su formación.

El presente programa de entrenamiento en ventas busca no solo entregar un conocimiento respecto a las metodologías disponibles para desarrollar un área comercial, pretende desarrollar habilidades en el participante para que las aplique a las condiciones del mercado en el que actúa, a las particularidades de su producto o servicio y al tipo de clientes que busca atraer y fidelizar.

OBJETIVOS:

Dar a conocer diez métodos de venta personal que faciliten la interacción con los clientes potenciales en la venta de sus productos, servicios o ideas.

Desarrollar habilidades de negociación mediante el conocimiento y puesta en práctica de las distintas técnicas para el manejo de objeciones y el cierre de ventas.

Potenciar a cada participante desde su estilo social y entendiendo como debe armonizarlo con el de sus clientes potenciales.

PROGRAMA ACADÉMICO:

- **Módulo uno:** Evolución del proceso de venta
- **Módulo dos:** El proceso de venta. (La Preventa, La entrevista de venta y la Postventa)

- **Módulo tres:** Modelos de venta (Modelo tradicional, AIDA, CABE, CVB, SPIN).
 - **Módulo cuatro:** Modelos de venta (Proceso de compra, Anticipación de objeciones, SSV, Home Site, EPTC)
- Módulo cinco:** Manejo de objeciones y cierre (Siete técnicas para la resolución de objeciones, Diecisiete técnicas de cierre)

VALORES AGREGADOS:

- Talleres experienciales (100% presencial)
- La capacitación y entrenamiento en ventas se ajusta a la realidad de la organización.
- Con enfoque de constructivismo y Andragogía (Enseñanza y aprendizaje de adultos)

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN:

- GERMÁN MAURICIO BERMÚDEZ SÁNCHEZ
- MARÍA CLAUDIA NAVARRERA STELLABATTI
- JOSÉ FERNANDO BONILLA BALLESTEROS

MAYORES INFORMES



División de Educación Continuada
Av. Cra. 9 No. 131 a - 02 Edificio Fundadores Piso 1 - Mezanine
PBX: 6489013 Ext.: 1496 -1109
educacion.continuada@unbosque.edu.co
www.uelbosque.edu.co

Vigilada por el Ministerio de Educación Nacional