

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

30 H

Módulo 1. Fundamentos de las ventas (5 horas)

- El rol de las ventas en la viabilidad del negocio
 - Tipos de venta: B2C, B2B, online y presencial
 - El proceso de ventas: fases y objetivos
 - Errores comunes al vender y cómo evitarlos
-

Módulo 2. Conocimiento del cliente y prospección (5 horas)

- Perfil del cliente ideal
 - Detección de necesidades y motivaciones de compra
 - Técnicas de prospección y captación
 - Canales de venta y contacto
 - Primer contacto comercial: claves de impacto
-

Módulo 3. Técnicas de venta y cierre (7 horas)

- Comunicación persuasiva aplicada a ventas
- Presentación de la propuesta de valor
- Gestión de objeciones
- Técnicas de cierre de ventas
- Venta consultiva y basada en soluciones

- Prácticas y simulaciones de venta
-

Módulo 4. Negociación comercial (8 horas)

- Principios de la negociación eficaz
 - Preparación de una negociación
 - Estrategias y estilos de negociación
 - Negociación win-win
 - Manejo de conflictos y situaciones difíciles
 - Casos prácticos de negociación con clientes y proveedores
-

Módulo 5. Fidelización y relaciones comerciales a largo plazo (5 horas)

- Experiencia del cliente y postventa
- Fidelización y recurrencia de ventas
- Gestión de relaciones comerciales
- Precio, valor y percepción del cliente
- Ética en ventas y negociación
- Plan comercial básico del emprendimiento