

Código: CCV003

Duración: 30 minutos



Asesor de Ventas

Las experiencias de compra poco personalizadas generan clientes insatisfechos. Aprende a identificar necesidades, asesorar efectivamente y ofrecer soluciones que generen fidelización y satisfacción.

Objetivo:

Formar asesores de ventas capaces de ofrecer experiencias únicas y personalizadas que aumenten la satisfacción del cliente.

Contenido:

Servicio de excelencia
Ciclo de venta
Presentación personal
Código de conducta
Derechos del consumidor

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.