

Código: CCV013

Duración: 20 minutos



## De prospecto a cliente - Pasos efectivos de venta

Sin un proceso claro, las ventas se diluyen. Descubre los pasos clave desde la prospección hasta el cierre y fidelización del cliente.

### Objetivo:

Enseñar un enfoque estructurado de ventas para transformar prospectos en clientes satisfechos y fieles.

### Contenido:

- Prospección.
- Acercamiento o aproximación.
- Investigación o descubrimiento de necesidades.
- Presentación de la oferta.
- Manejo de objeciones.
- Cierre de la venta.
- Seguimiento y servicio postventa.

### 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.