

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.