

Código: CCV015

Duración: 20 minutos

Técnicas Modernas de Ventas (Módulo 1).



Técnicas de ventas - Planear visita

Sin una planificación estratégica, las visitas de ventas pierden efectividad. Aprende a estructurar cada etapa de tus visitas para maximizar resultados.

Objetivo:

Enseñar cómo planificar y ejecutar visitas de ventas para asegurar un impacto positivo en cada cliente.

Contenido:

El proceso de compra/venta.

Pasos de la visita de ventas:

Paso 1: Planear la visita.

Beneficios de la planeación.

Preparación de la visita.

Qué debo hacer para planear.

Urgente/Importante.

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.