

Código: CCV016

Duración: 15 minutos

Paso 2: Contacto inicial



**ANTES**

**Paso 1.** Planear la visita.



**DURANTE**

- Paso 2.** Contacto inicial.
- Paso 3.** Detección de necesidades.
- Paso 4.** Presentación de la propuesta.
- Paso 5.** Manejo de objeciones.
- Paso 6.** Cierre de ventas.



**DESPUÉS**

**Paso 7.** Evaluar la visita.



## Técnicas de ventas - Contacto inicial

Un mal primer contacto puede arruinar una venta. Aprende cómo establecer una conexión sólida desde el inicio, ganando la confianza del cliente.

### Objetivo:

Capacitar en técnicas para un contacto inicial efectivo, estableciendo relaciones positivas con los clientes.

### Contenido:

Paso 2: Contacto Inicial

- Manejo de la apertura
- Establecer relaciones
- Cómo se transfieren los mensajes
- Cómo se construye la relación:
- Las palabras
- Lenguaje corporal
- Ejercicio de gestos
- El tono de la voz

### 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.