

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.