

Código: CCV018

Duración: 30 minutos

Paso 4:
Presentación de la propuesta

PASO 4: PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

DEFINICIÓN
Cómo presentar sus ideas al cliente de forma impactante.

OBJETIVO
Aprobación del cliente a sus recomendaciones.

Técnicas de ventas - Presentación de la propuesta

Una propuesta mal presentada puede ser rechazada. Aprende a comunicar tus ideas de manera impactante y persuasiva, asegurando la aprobación del cliente.

Objetivo:

Enseñar estrategias para presentar propuestas comerciales que persuadan y generen resultados positivos.

Contenido:

Paso 4: Presentación de la propuesta

Definición

Objetivos

Contenido

Cómo desarrollar y priorizar soluciones

Cómo presentar soluciones

Cómo presentar la propuesta

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.