

Código: CCV019

Duración: 30 minutos

Técnicas Modernas de Ventas (M5): Manejo de Objetiones

Introducción

4 PASO

La presentación de la propuesta

Centrarse en los beneficios del producto o servicio.

5/14

## Técnicas de ventas - Manejo de objeciones

Las objeciones mal gestionadas pueden frenar el cierre de ventas. Aprende a identificar y manejar las objeciones de los clientes de manera efectiva para aumentar tus posibilidades de éxito.

### Objetivo:

Capacitar en técnicas para clasificar y abordar objeciones, convirtiéndolas en oportunidades para reforzar la confianza del cliente.

### Contenido:

Paso 5: Manejo de Objetiones

Qué son las Objetiones

Objeciones y Cierre

Técnica para el Manejo de Objetiones

Clasificación de las Objetiones

Pasos para el Manejo de Objetiones

### 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.