

Código: CCV019

Duración: 30 minutos



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 Objeciones
 Qué son las Objeciones
 Objeciones y Cierre
 Técnica para el Manejo de Objeciones
 Clasificación de las Objeciones
 Pasos para el Manejo de Objeciones

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.