

Código: CCV020

Duración: 30 minutos

Técnicas Modernas de Ventas (M6): Cierre de Ventas

Paso 6: Cierre de Ventas



Conseguir que el cliente tome una decisión frente a su propuesta de ventas.

Utilizar algunas técnicas que conduzcan al cierre y otras, para manejar al cliente después del cierre.

4/25

Objetivo:

Enseñar técnicas para cerrar ventas exitosamente, generando satisfacción y fidelidad en los clientes.

Contenido:

Paso 6: Cierre de Ventas

Técnicas para un Cierre Exitoso

Técnica de Apoyo

Señales de Compra

Cierre de Ventas

Anti-Disonancia

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.

Técnicas de ventas - Cierre de ventas

Un cierre poco efectivo puede desperdiciar todo el esfuerzo previo. Aprende métodos prácticos para concretar ventas y manejar clientes indecisos tras la propuesta.