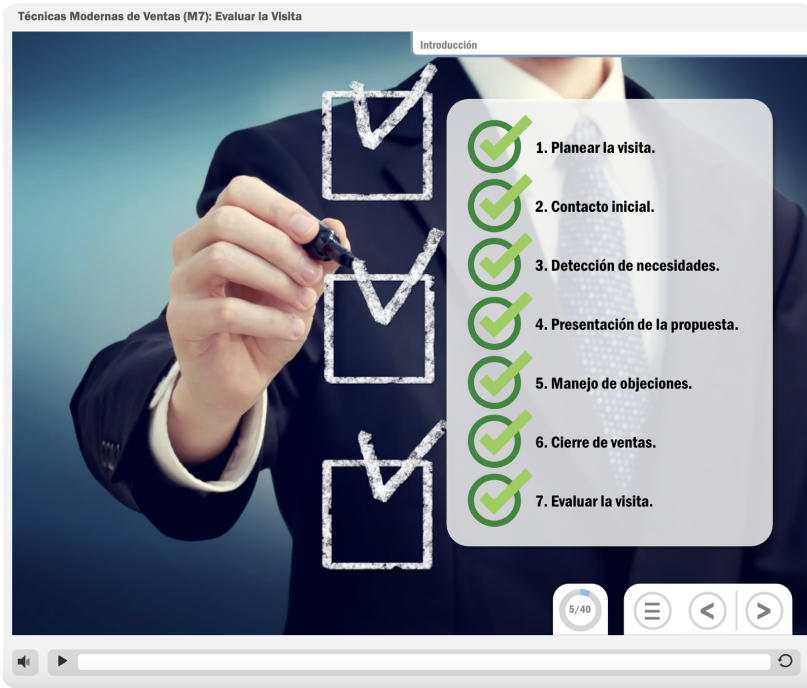


Código: CCV021

Duración: 30 minutos



Técnicas de ventas - Evaluar la visita

No medir los resultados de tus visitas limita el aprendizaje. Aprende a evaluar el desempeño de cada encuentro y detecta áreas de mejora para maximizar tu impacto comercial.

Objetivo:

Fomentar la autoevaluación y mejora continua a partir del análisis de los resultados de las visitas comerciales.

Contenido:

Paso 7: Evaluar la visita
Evaluación de la visita
Objetivos de la próxima visita
Trabajo administrativo
Técnica moderna de ventas

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.