

Código: CCV021

Duración: 30 minutos

Técnicas Modernas de Ventas (M7): Evaluar la Visita

Introducción

1. Planear la visita.
2. Contacto inicial.
3. Detección de necesidades.
4. Presentación de la propuesta.
5. Manejo de objeciones.
6. Cierre de ventas.
7. Evaluar la visita.

5/40

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.