

Código: CCV022

Duración: 30 minutos



Venta consultiva

Una atención al cliente poco personalizada afecta las ventas. Aprende el modelo de venta consultiva para ofrecer soluciones que conecten con las necesidades de cada cliente.

Objetivo:

Capacitar en la aplicación del modelo consultivo, potenciando habilidades comunicativas y de análisis para cerrar ventas efectivas.

Contenido:

Procesos de venta.
Procesos de la venta consultiva.
Estudios de caso.
Motivadores de compra.
Ventajas competitivas.
Pasos en la venta consultiva.

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.