

Código: CCV023

Duración: 30 minutos



Venta directa

El desconocimiento del proceso limita la efectividad de las ventas directas. Aprende las ventajas, desventajas y estrategias clave de esta modalidad para mejorar tus resultados.

Objetivo:

Dominar la metodología de ventas directas y desarrollar habilidades para optimizar cada interacción comercial.

Contenido:

Qué es la venta directa.
Cualidades de la venta directa.
Tipos de venta directa.
Modelo AIDA.
Operación de ventas.
Pirámide 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.