

Código: CCV037

Duración: 20 minutos



Visita plena (Pasos de la venta)

Sin un proceso estructurado, las visitas de ventas pierden impacto. Aprende las etapas clave para realizar visitas efectivas que generen confianza y cierres exitosos.

Objetivo:

Capacitar en la aplicación de un proceso completo de venta en puntos de contacto clave.

Contenido:

Ruta Visita Plena

Planeación

Levantamiento de necesidades

Negociación

Ejecución

Autoevaluación

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.