



GESTIONAR LOS PROCESOS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A CLIENTES

CONTENIDOS DEL CURSO

GESTIONAR LOS PROCESOS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A CLIENTES

Aplicar procedimientos asociados a la atención y servicio de los clientes de la empresa.

código Sence: 1238056323

duración: 40 horas



GESTIONAR LOS PROCESOS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A CLIENTES



módulo 1

Mercado y ventas.

Identificar los conceptos básicos del mercado y el sistema de ventas comerciales.

- ¿Qué es el mercado?
- Conceptos generales de venta
- Tipos de venta
- El proceso de venta

8 horas

módulo 2

Productos y servicios.

Reconocer diversas estrategias y técnicas de venta usadas en la actualidad para diferenciar entre vender un producto o un servicio.

- Diferencia entre productos y servicios
- Estrategias de venta
- Técnicas de venta

8 horas

GESTIONAR LOS PROCESOS DE VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS A CLIENTES



módulo 3

Gestión de ventas.

Analizar la gestión de venta de una empresa para determinar la estrategia que apoye de mejor manera el proceso.

- Gestión de ventas
- Herramientas de apoyo a la venta
- CRM

12 horas

módulo 4

Fuerza de ventas.

Utilizar las características de un equipo de ventas de una empresa con el propósito de manejar una fuerza de venta.

- ¿Qué es la fuerza de ventas?
- Manejo del equipo de ventas

12 horas

- **www.oteccinco.cl**
- **Brown Norte 100, of 302, Ñuñoa, Santiago**
- **info@oteccinco.cl**
- **+569 2014 9498**