

# 24

HORAS



CLASES E-LEARNING  
SÍNCRONO

## CURSO

# Aplicación de Estrategias de Ventas

### PÚBLICO OBJETIVO

El curso va dirigido a vendedores, ejecutivos comerciales, representantes de ventas, emprendedores y cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades de venta.

### REQUISITOS DE INGRESO

- Conocimientos básicos sobre productos o servicios a comercializar.
- Habilidades de comunicación y trato con clientes.
- Experiencia previa en ventas (deseable, no excluyente).

MÁS INFORMACIÓN EN  
[WWW.CAIUSACH.CL](http://WWW.CAIUSACH.CL)



FACULTAD DE  
INGENIERÍA

**CAIUSACH**

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Módulo 1: Fundamentos de la Venta Estratégica

- Conceptos clave en ventas y su evolución en el tiempo.
- Perfil del vendedor exitoso y habilidades clave.
- Tipos de clientes y su comportamiento de compra.
- Ciclo de venta y proceso comercial.

**Competencias a desarrollar:** Comprender el proceso de venta, los tipos de clientes y las habilidades esenciales para una venta efectiva.

## Módulo 2: Técnicas de Prospección y Generación de Clientes Potenciales

- Identificación del mercado objetivo y segmentación de clientes.
- Métodos de prospección (canales digitales y tradicionales).
- Estrategias para la captación de clientes.
- Uso de herramientas tecnológicas en la prospección.

**Competencias a desarrollar:** Identificar y aplicar técnicas efectivas de prospección para atraer clientes potenciales y aumentar oportunidades de venta.

## Módulo 3: Comunicación Persuasiva y Manejo de Objeciones

- Habilidades de comunicación efectiva en ventas.
- Escucha activa y rapport con el cliente.
- Identificación y manejo de objeciones.
- Técnicas de persuasión y argumentación de valor.

**Competencias a desarrollar:** Desarrollar habilidades de comunicación y persuasión para gestionar objeciones y mejorar la conexión con los clientes.

## Módulo 4: Estrategias de Negociación y Cierre de Ventas

- Principios de negociación en ventas.
- Estrategias y técnicas de cierre.
- Señales de compra y toma de decisiones del cliente.
- Factores psicológicos en la toma de decisiones de compra.

**Competencias a desarrollar:** Aplicar estrategias de negociación y técnicas de cierre para lograr ventas exitosas.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Módulo 5: Fidelización de Clientes y Ventas Recurrentes

- Importancia de la fidelización en la rentabilidad del negocio.
- Estrategias de postventa y servicio al cliente.
- Programas de fidelización y retención de clientes.
- Uso del CRM y herramientas digitales para la gestión de clientes.

**Competencias a desarrollar:** Implementar estrategias de fidelización y postventa para mejorar la relación con el cliente y aumentar las ventas recurrentes.

## Módulo 6: Aplicación Práctica de Estrategias de Ventas

- Simulación de procesos de venta.
- Role-playing de negociación y cierre de ventas.
- Análisis de casos reales y mejores prácticas.
- Feedback y evaluación de desempeño.

**Competencias a desarrollar:** Poner en práctica las estrategias de venta mediante simulaciones y análisis de casos para reforzar el aprendizaje.



# MÓDULOS Y CONTENIDOS

## Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

**Participación mínima**  
75% (Escala de 0 a 100%)

**Nota Mínima**  
4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL  
C.A.I  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE  
EVALUACIÓN



FACULTAD DE  
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO