



CLASES E-LEARNING

SÍNCRONO

CURSO

TÉCNICAS APLICADAS DE VENTA CONSULTIVA

OBJETIVO DEL CURSO

Desarrollar competencias y habilidades en el manejo de clientes y técnicas de venta, enfocado en la venta consultiva.

REQUISITOS DE INGRESO

- Experiencia básica en ventas.
- Conocimientos fundamentales de técnicas de venta.
- Habilidad para interactuar con clientes.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO

Módulo 1: Fundamentos de la venta consultiva

- Introducción a la venta consultiva.
- Diferencias entre venta tradicional y venta consultiva.
- El rol del vendedor consultivo.
- Principios de la venta basada en soluciones.

Competencias a Desarrollar:

- Comprender los principios y diferencias de la venta consultiva frente a la tradicional.
- Asumir el rol de vendedor consultivo, enfocado en agregar valor y solucionar problemas.

Módulo 2: Identificación de necesidades del cliente

- Técnicas de escucha activa.
- Preguntas efectivas para descubrir necesidades.
- Análisis de problemas y oportunidades del cliente.
- Herramientas para la identificación de necesidades.

Competencias a desarrollar:

- Aplicar técnicas de escucha activa y preguntas efectivas para identificar y analizar las necesidades y oportunidades del cliente de manera precisa.

Módulo 3: Propuesta de valor

- Definición de propuesta de valor.
- Diseño de propuestas de valor personalizadas.
- Comunicación de la propuesta de valor.
- Casos de éxito y ejemplos prácticos.

Competencias a desarrollar:

- Desarrollar y comunicar propuestas de valor efectivas y personalizadas que resuelvan las necesidades específicas del cliente.

Módulo 4: Técnicas de presentación y demostración

- Estructura de presentaciones efectivas.
- Uso de herramientas visuales y demostraciones prácticas.
- Adaptación de la presentación al cliente.
- Manejo de objeciones durante la presentación.

Competencias a desarrollar:

- Estructurar y realizar presentaciones y demostraciones efectivas, adaptándolas a las necesidades del cliente y manejando objeciones de manera profesional.

Módulo 5: Cierre de la venta

- Estrategias de cierre de ventas.
- Señales de compra del cliente.
- Técnicas de negociación y cierre.
- Seguimiento post-venta.

Competencias a desarrollar:

- Implementar estrategias de cierre, identificar señales de compra y realizar un seguimiento efectivo post-venta para fidelizar al cliente.

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