



INSTITUTO PROFESIONAL
SAN SEBASTIÁN

EDUCACIÓN CONTINUA

Curso

Gestión Comercial y Técnicas de Venta



100% Autónomo
Avanza a tus tiempos con
trabajo en plataforma



El voraz y cambiante entorno competitivo actual exige imperiosamente que los equipos comerciales no solo se basen en su intuición o carisma, sino que cuenten con una metodología y técnica sumamente rigurosa y probada. Este moderno programa asincrónico aborda frontalmente la enorme brecha existente entre el clásico conocimiento empírico del vendedor de antaño y la actual gestión profesional de ventas, enseñando detalladamente cómo emplear herramientas de persuasión lingüística y tácticas directas de negociación enfocadas en demostrar el valor al cliente. Su pilar metodológico apunta a la urgencia de optimizar de manera exponencial los embudos o "funnels" de conversión de leads, mejorando así la profesionalización del rubro y logrando el éxito en una multiplicidad de organizaciones cerrando tratos sostenibles.



DURACIÓN

24 Horas



MODALIDAD

Online - Asincrónico



BENEFICIOS

Consulta por descuentos
y convenios vigentes.

UNIDADES

1

Fundamentos de la Gestión Comercial Moderna

Analizar de forma exhaustiva toda la arquitectura y estructura de la gestión comercial del siglo XXI, comprendiendo académicamente la venta no como un azar, sino como un proceso lineal sistémico y estructurado (funnel de ventas).

2

Comunicación Estratégica para la Conversión

Unidades orientadas a la enseñanza y el agudo desarrollo de invaluable habilidades comunicativas, incorporando el moderno concepto del "storytelling" comercial, la oratoria fuertemente persuasiva y la atenta escucha de las necesidades reales.

3

Técnicas de Prospección y Cierre de Ventas

Unidad altamente aplicada donde el participante utilizará métodos pragmáticos para la dura prospección en frío (captación), abordando las herramientas exactas (método Boomerang) para disipar las molestas objeciones del cliente, rematando con el cierre final de su producto o servicio.

Dirigido a

Ejecutivos de venta, jefes comerciales, emprendedores y administrativos en atención al cliente.

Contacto:

ipss.cl
educacioncontinua.ipss.cl



INSTITUTO PROFESIONAL ACREDITADO
NIVEL AVANZADO
CUMPLIMIENTO Y RESULTADOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN
GESTIÓN ESTRATÉGICA Y RECURSOS INSTITUCIONALES
REGULAMIENTO INTERNO DE LA CALIDAD
HASTA SEPTIEMBRE 2029