

# CURSO DE CAPACITACION

## TÉCNICAS DE VENTAS

### CÓDIGO SENCE

#### OBJETIVOS

Aplicar Técnicas de Ventas de un producto o servicio, desarrollando habilidades estratégicas, comunicativas y de gestión, que permitan mejorar las capacidades de un vendedor a la hora de interactuar con clientes.

#### TEMARIO

- Terminología
- Producto y Servicio
- Atención al Cliente
- Fidelización
- Cierre de Ventas
- Puntos Estratégicos
- Comunicación
- Marketing
- Resolución de Conflictos
- Post Venta

#### REQUISITOS DE INGRESO

- Sin requisitos excluyentes.

#### DOCUMENTACION REQUERIDA

- Cédula de identidad o pasaporte

#### MATERIALES

- Manual Técnico del Curso.

#### REQUISITOS DE APROBACION

- Nota Mínima 4, en escala de 1 a 7 con 60% de exigencia.
- 75% de asistencia mínima

#### CONDICIONES GENERALES

- Anulación o reemplazo de participantes deberá ser informado 48 hrs hábiles antes del inicio del curso al correo [contacto@iprocade.cl](mailto:contacto@iprocade.cl), de lo contrario se facturará el total. No se realizarán devoluciones por inasistencia del participante.
- Iprocade se reserva el derecho de suspender o aplazar las fechas de capacitaciones al no contar con la cantidad mínima de participantes.



[contacto@iprocade.cl](mailto:contacto@iprocade.cl)