

MICROCREDENCIAL EN

# Técnicas de Ventas

11 HORAS

## COMPETENCIA PARA DESARROLLAR

Selecciona las mejores estrategias y herramientas para llevar a cabo una venta personal.

### OBJETIVOS

- Identificar las técnicas que puede emplear para realizar una venta satisfactoria.
- Definir los estilos sociales de los clientes para adaptar la presentación de ventas y la relevancia del proceso de comunicación para las ventas.

## BENEFICIOS

- En esta microcredencial el participante aprenderá a identificar las técnicas que puede emplear para realizar una venta satisfactoria, conocer la preferencia de lenguaje de un cliente, definir los estilos sociales de los clientes para adaptar la presentación de ventas y la relevancia del proceso de comunicación para las ventas.

## DIRIGIDO A

- Profesionistas que laboren en cualquier institución o empresa, cuya actividad esté relacionada directa o indirectamente con el área de ventas de un producto o servicio.

## DURACIÓN Y MODALIDAD

11 horas |  Autodirigido

# TEMARIO

## Módulo

1

2

3

4

5

## Tema

Escucha activa.

Mirada activa.

Neurolingüística para la venta.

Venta adaptable.

Comunicación activa.