

Curso: Ventas y cierre estratégico

Acerca de:

El programa Ventas y Cierre Estratégico está diseñado para fortalecer las competencias comerciales a través de la integración de principios de neurociencia, psicología de la persuasión y técnicas avanzadas de venta consultiva. Su enfoque se centra en desarrollar habilidades clave que permitan comprender al cliente, influir en su toma de decisiones y generar cierres efectivos en entornos altamente competitivos.

A lo largo del curso, los participantes potenciarán su comunicación persuasiva, identificarán perfiles de clientes, gestionarán objeciones de manera estratégica y aplicarán técnicas de cierre de alto impacto. Mediante una metodología práctica que combina fundamentos teóricos, análisis de casos y simulaciones comerciales, los asistentes podrán aplicar de forma inmediata herramientas innovadoras para diseñar estrategias comerciales efectivas, incrementar la captación de clientes y mejorar sus resultados de venta.



INICIO

20 de abril



HORARIO

Lunes a viernes
17h00 a 19h00



MODALIDAD

Presencial



INVERSIÓN

\$80



Objetivo:

Desarrollar en los participantes competencias estratégicas en ventas, persuasión comercial y cierre efectivo, mediante la aplicación de técnicas de comunicación, venta consultiva y negociación, con el fin de incrementar la efectividad comercial y mejorar los resultados en sus procesos de venta.

¿A quién está dirigido?

Emprendedores, comerciantes, vendedores y personas interesadas en mejorar sus estrategias de venta y comunicación.

Beneficios:

En **22 horas** de trabajo podrás:

1. **Diseñar** estrategias comerciales innovadoras aplicando principios de ventas, persuasión y venta consultiva para incrementar la efectividad en procesos de captación y cierre de clientes.
2. **Analizar** el comportamiento del cliente y sus objeciones para crear propuestas de valor efectivas y personalizadas

Metodología:

Con un enfoque teórico-práctico que integra conocimientos clave de persuasión, comunicación y venta consultiva mediante actividades dinámicas, análisis de casos y ejercicios aplicados al entorno comercial. A través de clases participativas, demostraciones guiadas y talleres vivenciales, se fortalecen habilidades blandas esenciales para la venta efectiva, como la escucha activa, la interpretación del lenguaje no verbal y el uso estratégico del storytelling para construir discursos de venta sólidos y convincentes.



Unidades:

Fundamentos de ventas y persuasión

- Fundamentos de ventas y comportamiento del consumidor
- Principios psicológicos de la persuasión comercial
- Triggers de persuasión y cómo aplicarlos
- Storytelling: cómo conectar emocionalmente con el cliente

Comunicación persuasiva y construcción de confianza

- Escucha activa aplicada al proceso comercial
- Oratoria comercial: tono, modulación y claridad
- Lenguaje no verbal y señales de compra
- Generación de confianza y autoridad comercial

Proceso estratégico de venta consultiva

- Venta consultiva vs. venta tradicional
- Buyer persona y prospección efectiva
- Entrevista comercial estratégica
- Manejo de objeciones y negociación

Técnicas de cierre y fidelización

- Técnicas de cierre de alto impacto
- Tratamiento de clientes difíciles
- Construcción de relaciones a largo plazo
- Plan de acción comercial personal



Aprenderás con los mejores

Conoce a la docente del programa:



Darwin Vivas

MÉTODOS DE PAGO

Realiza tu pago de manera segura e inmediata mediante:



DEPÓSITO O TRANSFERENCIA



Banco:	PRODUBANCO
Cta. Corriente No.	02005300289
RUC:	1790105601001
Beneficiario:	PUCE
E-mail:	pagoscetcis@puce.edu.ec

Plan Pago: 3, 6 y 12 meses sin interés

- Tarjetas Banco Internacional
- Tarjetas Produbanco
- Tarjetas Banco Bolivariano

Plan Pago: 3 meses sin interés y 6/12 meses con interés.

- American Express
- Tarjetas Banco Guayaquil

Plan Pago: 3, 6 y 12 meses con interés

- Diners
- Tarjetas Banco Pichincha

Nuestros aliados nos avalan:



Inscríbete aquí

#EducacionParaTodaLaVida

Comunícate con nosotros:



0986110298



mbjaramillo@puce.edu.ec



educacioncontinua.puce.edu.ec

Síguenos en:



Educación Continua PUCE



Educación Continua PUCE



CETCIS PUCE



Edu Continua PUCE



Educación Continua PUCE

