



Curso Online en Vivo
**Taller de Ventas y Negociación
Efectiva**

Facilitador:
Sergio Celis
Online, 7, 8, 9 y 10 de Octubre 2024



Curso Online en Vivo (Sincrónico) Taller de Ventas y Negociación Efectiva

Sergio Celis

Presentación

Para toda organización que opera en el mercado, la venta es vital para su existencia y evolución. Por lo tanto, para garantizar la permanencia de ésta en el tiempo, es fundamental contar con una fuerza de venta capacitada y con alto conocimiento de las necesidades de los clientes

Este taller está destinado a entregar elementos fundamentales para el logro del perfeccionamiento en la relación con el cliente. El aprendizaje de los factores que intervienen en la preocupación por el cliente permite alcanzar un rendimiento de calidad, prestar un óptimo servicio, y ser un buen comunicador y representante de la organización a la que se pertenece.

Objetivos

- Al término de este curso, los participantes serán capaces de:
- Utilizar nuevas estrategias de venta
- Identificar las razones por las cuales deben estar orientados hacia el cliente
- Como ser un buen asesor de negocios y negociador eficaz

Usted Recibirá – en formato digital

- Presentación del Curso en formato PDF.
- Certificado de participación y/o aprobación del curso

Metodología interactiva – Online en Vivo

Nuestra innovadora plataforma virtual en tiempo real, sincrónica, ofrece una experiencia enriquecedora con contenido audiovisual y recursos complementarios. Nuestro/a facilitador/a, en línea, guía, estimula y brinda apoyo para satisfacer las necesidades de aprendizaje.

En este curso se combinan explicaciones teóricas con casos prácticos destinados a proporcionar las herramientas necesarias de aplicación en el día a día.

Certificación

La Política de CIDES Corpotraining para la Certificación es emitir para los participantes 2 tipos alternativos de Certificado (**con verificación en línea**), según se cumplan los siguientes requisitos:

1. Certificado de participación en el curso:

- Para quienes hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.

2. Certificado de participación y aprobación del curso:

- Para quienes hayan aprobado el Test Final de Conocimientos (obligatorio para participantes con Sence* y voluntario para los demás) con un **57% de las respuestas correctas** y que, al mismo tiempo,
- Hayan asistido al menos al **75% de la duración total** (horas) establecida para el curso.

*Sence es de uso exclusivo de empresas chilenas para acceder a la franquicia tributaria por capacitar a sus colaboradores.

Programa del Curso

Taller de Ventas y Negociación Efectiva

La Venta

- Concepto de venta.
- Los paradigmas de la venta.
- Factores culturales de las ventas.
- Customer Journey

El Vendedor

- Características del vendedor
- Personalidad del vendedor
- Automotivación

La comunicación en venta

- Escucha activa y asertividad
- Comunicación verbal y no verbal
- Análisis transaccional

Psicología de ventas

- Psicología de ventas
- Persuasión
- Satisfacción del cliente

El Cliente

- Como abordar a clientes nuevos
- Tipología de clientes
- Calidad de servicio al cliente
- Manejo de clientes difíciles

Protocolo de venta

- Protocolos teóricos
- Creación de protocolos

Negociación

- Manejo de objeciones
- Modelos de negociación
- Tácticas de negociación

Post venta y seguimiento

- Cierre de ventas
- Técnicas de seguimiento de ventas



Nuestro Facilitador

Sergio Celis

Psicólogo

Gerente General de Trades Consulting Group

Magister en RRHH y RRL

- Diplomado en: Relaciones Laborales, Ingeniería de la Capacitación y Evaluación ROI
- Facilitador internacional certificado por ATD, con más 500 relatorías en Chile y el Extranjero
- 22 años de experiencia en cargos de jefatura de RRHH y consultoría estratégica de DO y RRHH realizando evaluaciones de personal, capacitación, asesoría y consultoría a empresas públicas y privadas. Conocimientos en modelos de gestión por competencias, normativas laborales, procedimientos de certificación de calidad, prevención de riesgos y tecnologías de la información.

Testimonios de Participantes en Este Curso

- *Fue un curso muy motivacional y emocional que me ayudará a resolver las dificultades del día a día con mis clientes y poder enfrentar con mayor facilidad mi trabajo.* **Patricia Galdamez. (COLCHONES ROSEN SAIC) - Chile**
- *Un curso dinámico y Sergio, excelente, nos hacía partícipes de los contenidos. A pesar de su experiencia siempre estaba buscando nuestro punto de vista u opinión para poder explicar los contenidos desde nuestro cargo o función. Sin duda creo que eso marca la diferencia en su forma de transmitir. Felicitaciones a Sergio.* **Romina Salinas. (COLCHONES ROSEN SAIC) - Chile**
- *Conocimientos prácticos, entregados de una forma dinámica y entretenida.* **Priscilla Muñoz Salas. (UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO) - Chile**
- *Muy buen curso para mejorar habilidades y técnicas de ventas ayuda a conocer y entender las relaciones vendedor-comprador, la comunicación y distintas personalidades.* **Janete Pizarro. (HIDRAULICA JC DIVISIÓN IMPORTACIÓN SPA) - Chile**

Información general

CURSO ONLINE: Taller de Ventas y Negociación Efectiva	
Fechas	7, 8, 9 y 10 de Octubre 2024
Horarios/Sesiones	De Lunes a Jueves de 09:00 a 13:00 (UTC -3).
Duración total	16 horas totales - 4 sesiones virtuales en vivo de 4 horas c/u.
Chequeo conexión/bienvenida	30 minutos antes de la primera sesión.
Modalidad	Online en Vivo (Sincrónico)
Código Sence*: 12-38-0244-79	Nombre Sence del Curso: Técnicas De Ventas Y Negociación Efectiva
* Actividad de Capacitación autorizada por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente al otorgamiento de un título o grado académico. (Sólo para empresas chilenas).	
Organismo capacitador	Capacitación y Desarrollo Corporativo Ltda. Rut: 77.334.850-2 Certificada NCh 2728:2015 e ISO 9001:2015
Informaciones	Tel.: +569 9320 2663 – Email: contacto@cides.com
Código interno	739/5356
Especificaciones técnicas	
Cómo unirse a las sesiones:	- Usualmente a través de Zoom , sin necesidad de descargar ningún programa. Por favor liberar de Firewalls o bloqueos con anticipación.
Acceso:	- Acceso a plataforma de CIDES, restringido a cada uno de los participantes inscritos con acceso personalizado.

Inscripciones

Deben realizarse por medio de nuestro **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN** en línea, el que se encuentra en nuestra página web: www.cides.com en el botón del curso correspondiente, o solicítelo a contacto@cides.com o al +569 9320 2663.

PRECIO	CLP Chile	US Dólar
Por participante (Valores exentos de IVA)	\$130.000	US\$185

Consulte por valores para grupos de participantes.

CONDICIONES DE PAGO
<ul style="list-style-type: none"> • Contado: Pago en el período entre que se confirma la realización del curso hasta 3 días hábiles previos al inicio de éste. • Para Empresas Clientes (con acuerdo especial): Pago a 30 días desde la fecha de término del curso, con Orden de Compra enviada previamente al inicio del Curso. • Para otras empresas: Consultar por condiciones especiales.

Medios de pago

- Opción **Pago en Línea** (previo al curso). Permite pagos con Tarjeta de Crédito (en pesos chilenos o dólares, al contado o en cuotas), de Débito o Transferencia bancaria. Encontrarás el link en la página web del curso.
- Transferencias bancarias ([ver datos en página web](#)).

Notas

1. CIDES se reserva el derecho de suspender o reprogramar la realización del Curso en la eventualidad de que no se alcance al quórum mínimo. A los participantes inscritos y a los responsables de inscripción se les dará aviso con la antelación apropiada (3 días hábiles), salvo fuerza mayor de último momento.
2. Si un inscrito no pudiera participar en el Curso, podrá ser reemplazado por otro participante de su misma empresa. Si esto no fuera posible, el responsable de la inscripción deberá comunicarnos este hecho por escrito (e-mail) con al menos 3 días hábiles de anticipación a su inicio.