



**Certificación
al instante**

CURSO A DISTANCIA

TÉCNICAS DE VENTAS EXITOSAS



**Disponible en
Campus Virtual**



**Duración:
10 hs.**



¿QUÉ SON LOS CURSOS A DISTANCIA O E-LEARNING?

Son **cursos creados para que puedas capacitarte desde cualquier lugar y en el momento que más te convenga**, ya sea a través de tu teléfono o notebook, evitando ir hasta las aulas en horarios determinados. Aprenderás de manera dinámica mediante textos, ejercicios, videos tutoriales con la guía de instructores profesionales.

Es una manera fácil y conveniente de aprender nuevas habilidades o mejorar en áreas que te interesan.

¿POR QUÉ TE CONVIENE ESTUDIAR EN ESTA MODALIDAD?

- Acceso 24 horas al campus virtual.
- Aprendizaje al ritmo del alumno.
- Tiempo de 30 días para culminar.
- Variedad de materiales educativos.
- Certificación al instante.

CONOCÉ NUESTRO CAMPUS VIRTUAL: <https://campus.ceprocal.org.py/>



OBJETIVOS:

- Brindar a los participantes las habilidades y conocimientos necesarios para convertirse en vendedores exitosos en diversos entornos de venta, incluyendo ventas de forma personal y digital.

Dirigido a:

Vendedores, emprendedores, profesionales del área de ventas, marketing y afines. Público general interesado.

Al finalizar el curso:

Los participantes tendrán habilidades esenciales para ser vendedores profesionales exitosos en el mundo actual, que incluye tanto ventas personales como digitales. Puedes personalizarlo aún más según las necesidades específicas de tu audiencia y los recursos disponibles. Además, es importante contar con un facilitador capacitado y experimentado para llevar a cabo este curso de manera efectiva.

PLAN DE ESTUDIO

UNIDAD 1: FUNDAMENTOS DE VENTAS.

- Introducción a la venta profesional.
- Identificación de los diferentes tipos de vendedores.
- El proceso de ventas: desde la prospección hasta el cierre.
- Definición de objetivos de ventas.

UNIDAD 2: COMUNICACIÓN EFECTIVA EN VENTAS.

- La importancia de la comunicación en ventas.
- Técnicas de escucha activa.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Elaboración de un discurso de ventas efectivo.

UNIDAD 3: MARKETING Y ESTRATEGIAS DE VENTAS .

- Conceptos básicos de marketing.
- Segmentación de mercado y análisis de competencia.
- Desarrollo de una estrategia de ventas efectiva.
- Uso de herramientas digitales en marketing y ventas

UNIDAD 4: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

- Principios de la negociación.
- Tácticas de negociación efectiva.
- Manejo de objeciones y resistencia.
- Cierre de ventas exitoso.

UNIDAD 5: VENTAS DIGITALES.

- Introducción a las ventas en línea.
- Plataformas y redes sociales para ventas.
- Estrategias de marketing digital.
- Medición y seguimiento de resultados.

UNIDAD 6: Desarrollo de Habilidades Personales

- Desarrollo de la confianza y la autoestima.
- Gestión del tiempo y establecimiento de metas.
- Manejo del estrés en ventas.
- Ética en las ventas.



DOCENTE



Lic. Valeria Gómez

- Máster en Educación.
- Coach Ontológica y experta en Marketing Digital y Redes Sociales.
- Entrenada en el método Feuerstein por expertos de Jerusalén.
- Ha liderado áreas comerciales en empresas como IALSA, Revista Zeta y MC Producciones.
- Su enfoque integra herramientas de comunicación, coaching y aprendizaje instrumental para potenciar equipos de ventas.



METODOLOGÍA

- Clases autogestionables.
- 100 % online.
- Acceso a materiales en el campus virtual las 24 horas.
- Límite de 30 días para culminar.
- Certificación automática al culminar el curso.

CERTIFICACIÓN

El alumno que cumpla satisfactoriamente con los requisitos académicos y administrativos podrá descargar de forma automática su certificado inmediatamente al culminar el curso; la misma será expedida por el Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (CEPROCAL) y la Unión Industrial Paraguaya (UIP).

INVERSIÓN

\$. 330.000

¡Consultá los beneficios exclusivos que tenemos para vos!

INSCRIPCIONES ABIERTAS

REGÍSTRATE AQUÍ

CONSULTAS:



Diana Ibáñez

Ejecutiva Comercial

(0986) 136 488

comercial1@ceprocal.org.py



@ceprocalpy