



UNIÓN
INDUSTRIAL
PARAGUAYA



CEPROCAL

Centro Paraguayo de Productividad y Calidad

CURSO A DISTANCIA

TÉCNICAS DE VENTAS EXITOSAS



Disponible en
Campus Virtual



Duración:
6 hs.

**Certificación
al instante**

¿QUÉ SON LOS CURSOS ONLINE?

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 a 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.



▶ TÉCNICAS DE VENTAS EXITOSAS

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.

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.



► DIRIGIDO A:

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

Al terminar este 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.

» **DOCENTE**

LIC. MSC. ROMINA VALERIA GÓMEZ CABRAL

Máster en Educación. Diplomado en Marketing Digital y Redes Sociales, Licenciada en Ciencias de la Comunicación. Coaching Ontológica Profesional Empresarial y Experta en Enriquecimiento Ins-trumental entrenado por el Instituto Feuerstein de Israel y sus expertos de Jerusalén. Gerente Co-mercial del Grupo IALSA (Industria de Alimentos y Bebidas S.A.), Revista Zeta y MC Producciones Asunción. Instructora del Programa PIMA (Programa de Innovación de Metodologías Avanzadas) del SNPP. Facilitadora en CEPROCAL-UIP.



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 la Fundación Centro Paraguayo de Productividad y Calidad (CEPROCAL) y la Unión Industrial Paraguaya (UIP).

INVERSIÓN

₡. 550.000

CONSULTÁ LOS BENEFICIOS EXCLUSIVOS QUE TENEMOS
PARA VOS

INSCRIPCIONES ABIERTAS

RESERVA TU LUGAR AQUÍ

CONSULTAS:

Belén Rojas

Asistente Comercial

(0974) 184 261

comercial3@ceprocal.org.py