

Sobre el curso

El presente curso entrega recursos de gestión que permiten hacer un seguimiento del desempeño en el proceso de ventas. Junto con ello, otorga los conocimientos fundamentales sobre los requerimientos de un líder de ventas, las técnicas que puede usar para mejorar su comunicación con los clientes y las estrategias para tratar con ellos en las etapas del proceso comercial. Al finalizar el curso, se espera que cada participante aplique estas herramientas para conseguir una mejoría en el trato con clientes, y con ello, un incremento en sus ventas.

Que aprenderás

Conocimientos, habilidades y actitudes que debe tener un vendedor, características de los distintos tipos de clientes y estrategias para abordarlos, aspectos fundamentales a considerar en cada etapa del proceso de venta, además de herramientas para el manejo de objeciones y expectativas.

Detalles

⇌ Cod. Sence 1238033517

🕒 76 horas

☰ Nivel 2

💰 425.600

Contenido del curso

1 - Ortografía básica

- Normas básicas de puntuación
- Reglas básicas de acentuación
- Diptongo e hiato
- Errores gramaticales frecuentes
- Uso de mayúsculas
- Escritura de cifras y siglas

2 - Expresión exacta de las ideas

- Características de un buen texto
- Herramientas para una redacción eficaz
- Sugerencias en la escritura
- Estructuración adecuada de un texto
- Concordancia de oraciones
- Uso de conectores
- Errores de redacción frecuentes

3 - Redacción de documentos

- Herramientas para escribir documentos formales
- Estructura y escritura correcta de correos
- Redacción de un memorándum
- Redacción de actas
- Redacción de carta empresarial
- Redacción de cobranzas