

## Taller de Ventas con Enfoque Digital

**Duración:** 10 horas

**Objetivo:** Al finalizar la capacitación, el participante será capaz de explicar los fundamentos de las ventas, asumir la venta como componente del servicio al cliente, utilizar tácticas y estrategias de negociación y, realizar prospección en medios digitales y cierres telefónicos.

**Metodología:** La capacitación podrá ser realizada presencialmente o en línea y, a lo largo de ella, el instructor realizará continuas evaluaciones para verificar los avances del participante y comprobar la efectividad del aprendizaje.

### Temario

#### Lección 1. Fundamentos

- La motivación de la compra.
- Descubriendo las necesidades.
- Características, beneficios y ventajas.

#### Lección 2. El proceso de venta

- Como generar clientes.
- Proceso AIDA.
- Proceso de fases.
- Creación de valor.
- Océanos llenos de peces.
- Objeciones y quejas.

#### Lección 3 Prospección electrónica

- Facebook.
- WhatsApp.
- Google.
- Página propia.
- Redes sociales.
- Tipos de venta.

#### Lección 4. Creando e-mails que venden

- La redacción efectiva.
- Palabras que venden.
- Llamados a la acción.
- Generando citas de venta.

#### Lección 5. La venta consultiva

- Conociendo las necesidades, deseos y gustos del cliente.
- Yendo más allá de las necesidades.
- Creando necesidades nuevas.

#### Lección 6. Creando clientes, no venta única

- Generando la lealtad del cliente.
- Seamos amigos, no solo socios.
- La escucha activa.

#### Lección 7. Tácticas y técnicas de negociación telefónica

- Elementos de la negociación.
- Etapas de la negociación.
- Desarrollo del MAAN.