

PROGRAMA	
PROGRAMA	Herramientas de Venta Efectiva
EXPERTO DISCIPLINAR / RELATOR	Ricardo Guaimare
MODALIDAD	E-learning
HORAS TOTALES VIRTUALES	40
HORAS TOTALES PRESENCIALES	0
DURACION EN DÍAS	-
PÚBLICO OBJETIVO	Personal del área de ventas y atención al cliente.

1.	FUNDAMENTACIÓN DE LA TEMÁTICA A DESARROLLAR
2.	POBLACIÓN OBJETIVO
	Personal del área de ventas y atención al cliente.
3.	DURACIÓN
	40 Horas
4.	REQUISITOS DE INGRESO
	El participante deberá tener experiencia en operación y mantenimiento de máquinas industriales del rubro, así como dominio nivel usuario respecto a navegación en internet y programas computacionales, correo electrónico y plataformas virtuales en general. Características técnicas: equipo computacional con acceso a internet, debe contar con un procesador equivalente a Pentium 4 o similares. 256 mb de memoria RAM como mínimo. velocidad de internet ascendente a 512 kbps(mínimo) y navegador internet Explorer 10 o superior, Firefox 34, google Chrome o Zafari. tener instalado en computador navegador, tales como; Mozilla, Chrome o Explorer. -contar con la última actualización de adobe Flash Player, puede encontrarla en el siguiente link: https://get.adobe.com/es/flashplayer/ sitio oficial. –inducción tecnológica y metodológica inducción

del debido uso y metodología a utilizar en curso, explicada y detallada en el inicio del curso (lección 0), la cual se podrá acceder en la LMS, la cual podrán acceder con sus respectivos usuarios y claves, enviados vía email, previo al comienzo del curso. esta contempla el uso de la plataforma, estructura metodológica del aula técnicas metodológicas.

5. OBJETIVO GENERAL

Al finalizar la capacitación los participantes estarán en condiciones de aplicar Herramientas de venta efectiva, de acuerdo con los protocolos y procedimientos de Venta habituales de la empresa.

6. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- I. Identificar características de la venta como rol profesional y funcional
- II. Utilizar estrategias, tipos y modelos de venta
- III. Aplicar herramientas de venta y comunicación efectiva

7. CONTENIDOS

Módulo 1.- LA VENTA COMO ROL PROFESIONAL Y FUNCIONAL

1.1.- ¿Qué es la venta?

1.2.- ¿Qué es vender?

1.3.- ¿Cuál es el rol del vendedor?

1.4.- Competencias Fundamentales.

Módulo 2. ESTRATEGIA, TIPOS Y MODELOS DE VENTA

2.1.- Estrategia de venta.

2.2.- Tipos de venta.

2.3.- Modelos de Venta:

- AIDA
- SPIN

Módulo 3. TÉCNICAS DE VENTA Y COMUNICACIÓN EFECTIVA

3.1.- Neurociencias y Neuroventas

3.2.- Programación Neuro Lingüística – PNL

3.3.- Modelo Comunicación Efectiva

8. METODOLOGÍA

Curso técnicas de venta efectiva, inserto en plataforma LMS, metodología asincrónica: interactiva-expositiva con contenidos descargables y visualizable en plataforma. Además de ejercicios de aplicación para integrar. Inicia con Evaluación Diagnóstica (apoyo directo a notas bajo 4,0), guía del participante e instructivo metodológico de uso de plataforma. Recursos: manual descargable, videos y Actividades Aplicativas. Metodología de Enseñanza: 1. resolución de problemas/caso 2. Cuestionario de preguntas. M1 para identificar los roles y competencias fundamentales del vendedor se realiza cuestionarios y resolución de casos. M2 para reconocer estrategias, tipos y modelos de venta más comunes, de acuerdo con los supuestos básicos del área comercial, se realiza resolución de problemas y cuestionarios. M3. Para aplicar técnicas de venta y comunicación interpersonal, basados en el modelo de comunicación efectiva de la Programación Neuro Lingüística (PNL) se realiza resolución de casos. Aspectos Motivacionales: actividades formativas ludificadas en plataforma, evaluación bajo 4,0, tutor se contacta vía telefónica y e-mail para coordinar apoyo. Seguimiento en plataforma por tutor de ingreso y avance de cada alumno, contactando a quienes tengan nula o baja conexión; tutoría (45 h semanal: lu - vi 08:00 a 19:00). Relator: apoya actividades, retroalimenta permanente a cada participante según avance, aclara dudas y Responde Consultas en 48 h máx. Acompañamiento mediante guía del participante, apoyo técnico y atención remota 24 h mediante mensaje, chat, y foro. La actividad se encontrará disponible las 24 horas. Plan contingencia: contactar con soporte técnico por medio de mesa de ayuda telefónica, mensaje en plataforma o vía email; si falla plataforma. Se habilitará servicio redundante para restaurarlo. Consultas enviadas por correo se responden en máx. 48 h. Guía de participante señala los aspectos técnicos del curso, cómo usar la plataforma, objetivos y contenidos del curso. Administración de la actividad: inicio con e-mails de bienvenida indicando dirección a la que los alumnos deben conectarse, datos de acceso (clave y usuario), fechas de inicio y término. Contacto tutor: CONTACTO@INDUSCAP.CL O VIA TELEFONICA / 225892680 donde su rol es asistir a los participantes en sus dudas, e inquietudes al respecto y soporte en el uso de la plataforma.

9. EVALUACIÓN

Criterios de evaluación: se medirá si identifica los roles y competencias fundamentales del vendedor, de acuerdo con los estándares de la empresa u organización. Si reconoce estrategias, tipos y modelos de venta más comunes, de acuerdo con los supuestos básicos del área comercial. Si aplica técnicas de venta y comunicación interpersonal, basados en el modelo de comunicación efectiva de la Programación Neuro Lingüística (PNL).

Instrumento de evaluación: evaluación diagnóstica mediante cuestionario medido con pauta de evaluación. Evaluaciones sumativas por módulo, aplicativos de preguntas y resolución de casos medida

con pauta de evaluación. Evaluación final, resolución de casos y pregunta medida con pauta de evaluación.

10. **CALIFICACIÓN Y PONDERACIÓN**

Norma de evaluación: escala de 1,0 a 7,0 siendo 4,0 la nota mínima de aprobación (parciales: 70%, final: 30%)

11. **APROBACIÓN**

Para aprobar el curso Técnicas de Venta Efectivas, el participante deberá:

- Lograr una calificación sobre 6.0 ponderada.
- Participar de las instancias formales de evaluación declaradas en el punto 9 y 10.
- Asistir a un 40% de las horas totales del curso.

12. **BIBLIOGRAFÍA**

I. .