

Código: CCV016

Duración: 15 minutos

Paso 2: Contacto inicial


ANTES
Paso 1. Planear la visita.

DURANTE
Paso 2. Contacto inicial.

Paso 3. Detección de necesidades.

Paso 4. Presentación de la propuesta.

Paso 5. Manejo de objeciones.

Paso 6. Cierre de ventas.

DESPUÉS
Paso 7. Evaluar la visita.


Técnicas de ventas - Contacto inicial

Un mal primer contacto puede arruinar una venta. Aprende cómo establecer una conexión sólida desde el inicio, ganando la confianza del cliente.

Objetivo:

Capacitar en técnicas para un contacto inicial efectivo, estableciendo relaciones positivas con los clientes.

Contenido:

Paso 2: Contacto Inicial

Manejo de la apertura
Establecer relaciones
Cómo se transfieren los mensajes
Cómo se construye la relación:
Las palabras
Lenguaje corporal
Ejercicio de gestos
El tono de la voz

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.