

Código: CCV030

Duración: 15 minutos



Storytelling para ventas

Conectar emocionalmente con los clientes marca la diferencia. Aprende a usar el storytelling para persuadir y transformar tus ventas.

Objetivo:

Incorporar técnicas de storytelling en ventas para mejorar la conexión emocional y aumentar el impacto comercial.

Contenido:

Comprender la definición y la importancia del Storytelling en ventas.
Aprender a usar metáforas, emociones y autenticidad en tus narrativas.
Incorporar el Storytelling efectivamente en tus técnicas de venta, desde presentaciones hasta correos y llamadas.

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.