

Programa de Capacitación



Seminario	El Arte del Cierre de Ventas Estratégico
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Estratégico, práctico y orientado a construir relaciones comerciales duraderas

Objetivo del seminario

Desarrollar en los participantes una visión estratégica del cierre de ventas que les permita adaptarse a la diversidad de clientes y productos, aplicar técnicas de cierre efectivas y construir relaciones comerciales de largo plazo, más allá de la transacción.

¿A quién va dirigido?

Este seminario está dirigido a vendedores, asesores comerciales y ejecutivos de cuenta que manejan una cartera diversa de clientes y productos, y buscan fortalecer su capacidad estratégica de cierre.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. El Desafío Diario de las Ventas	Navegando la complejidad y diversidad del mercado moderno.
2. Comprendiendo la Diversidad del Cliente	Segmentación inteligente para ventas personalizadas.
3. Adaptación Estratégica por Producto	Un enfoque de cierre distinto según cada tipo de producto o servicio.
4. Técnicas de Cierre que Abren Puertas	Cerrar ventas creando oportunidades comerciales futuras.
5. Construyendo Relaciones a Largo Plazo	Pasar de la transacción a la relación comercial duradera con el cliente.

Metodología

Seminario práctico de 5 horas con análisis de casos, ejercicios de segmentación de clientes y aplicación guiada de técnicas de cierre a la cartera propia del participante.

Programa de Capacitación



Resultados esperados

- Reconocer la diversidad de sus clientes y adaptar su enfoque de venta a cada uno.
- Ajustar su estrategia de cierre según el tipo de producto o servicio.
- Aplicar técnicas de cierre que generan oportunidades comerciales futuras.
- Equilibrar la presión por resultados con la construcción de relaciones de confianza.
- Orientar su gestión comercial hacia relaciones de largo plazo con el cliente.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escríbanos a ventas@asedesto.com o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

