

Programa de Capacitación



Seminario	Técnicas de Cierre de Ventas y Negociación
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Integral: combina técnicas tradicionales, modernas y neuroventas

Objetivo del seminario

Transformar a los participantes en vendedores de alto rendimiento, dominando técnicas de cierre tradicionales, especiales y de negociación avanzada, integradas con fundamentos de neuroventas y psicología del comprador.

¿A quién va dirigido?

Esta capacitación está dirigida a vendedores, ejecutivos de cuenta y asesores comerciales que buscan ampliar su repertorio de técnicas de cierre y fortalecer su capacidad de negociación.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. Fundamentos del Proceso de Venta	Estructura estratégica del proceso comercial y marketing conversacional.
2. Técnicas de Ventas Modernas	EPTC, AIDDA, SPIN Selling, venta consultiva y social selling.
3. Técnicas de Cierre Tradicionales	Los clásicos que siguen funcionando: cierre directo, por alternativa, por amarre y por dificultad.
4. Técnicas de Cierre Especiales	Estrategias sofisticadas: objeciones remanentes, ángulo agudo, MCD y cierre emparedado.
5. Negociación Avanzada	Método de Harvard y técnicas de negociación aplicadas a procesos comerciales.
6. Neuroventas y Psicología	Vender a la mente: ciencia del cerebro del comprador y venta emocional.
7. Casos Prácticos	Aplicaciones reales (perfil cazador vs. granjero) y ejercicios prácticos de cierre.

Programa de Capacitación



Metodología

Capacitación de 5 horas con explicaciones aplicadas, casos prácticos y ejercicios de cierre y negociación en tiempo real. Objetivo del programa: transformar a los participantes en vendedores de alto rendimiento dominando técnicas probadas y estrategias modernas de cierre y negociación.

Resultados esperados

- Aplicar técnicas de venta modernas junto con técnicas de cierre tradicionales y especiales.
- Negociar acuerdos comerciales utilizando principios de negociación avanzada.
- Incorporar fundamentos de neuroventas en su discurso comercial.
- Identificar su perfil de vendedor y potenciarlo con casos prácticos.
- Dominar un repertorio amplio de técnicas de cierre aplicables a distintos perfiles de 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.

