

Curso Técnicas de Ventas de Intangibles



Diploma


CAPACITACIÓN
CHILE SPA

Se confiere el presente diploma a Don(ña)
Sergio López Álvarez
Por cuanto ha aprobado las unidades impartidas para el curso
Técnicas de Ventas de Intangibles


Alvaro Muñoz G.
DIRECTOR CAPACITACIÓN

FOLIO 701

REPÚBLICA DE CHILE
2 de enero de 2020


NO: 272
Icontec

60

NÚMERO
DE HORAS

- Con Diploma al final del Curso
- Tutor e-Learning
- Modo Asincrónico



TU OPORTUNIDAD DE
CAPACITARTE EN
**TÉCNICAS DE VENTAS
DE INTANGIBLES**

A woman with long dark hair and glasses is smiling while talking on a mobile phone. She is sitting at a white desk in an office setting. On the desk, there is a white keyboard, a mouse, and a document with a pie chart. The background is bright and slightly blurred, showing other office equipment and a window.

¡Ahora! curso e-Learning
Técnicas de Ventas de
Intangibles

CURSO E-LEARNING

Técnicas de Ventas de Intangibles

Los productos intangibles son aquellos que consideramos servicios y su valor es difícil de apreciar, ya que no se recibe un producto físico.

La venta es una actividad que debe planearse con cuidado y ejecutarse con destreza, sin importar el tipo de producto es tangible o intangible.

Considerados como servicios, ya que como su nombre lo indica no son productos literales; sino más bien abarcan la atención, calidad y la reputación del servicio que se ofrece acompañando al producto, son claves al momento de vender cualquier producto a los consumidores.

Para lograr la venta de productos intangibles es necesaria la construcción de una marca; ya que la edificación de una marca que adquiera reputación y prestigio atraerá muchos más clientes que una empresa que pretenda vender productos si la debida atención al consumidor para lograr crear una reputación.

Detalle del curso Técnicas de Ventas de Intangibles

-
- Curso 100% Online.
 - Acceso a la plataforma de estudio de Lunes a Domingo, las 24 horas.
 - Cupos Limitados
 - Tutor e-Learning
 - Modo Asincrónico
 - Diploma Certificación Otec
 - 60 Hrs.



CONTENIDOS

01

CURSO DE TÉCNICAS DE INTANGIBLES

UNIDAD I

Introducción al Marketing de Productos y Servicios

- 1.1. Clasificación de Productos y Servicios y el proceso de venta
 - 1.1.1. Clasificación de Productos y Servicios de acuerdo a sus características
 - 1.1.2. Características de los productos tangibles e intangibles
 - 1.1.3. Ventajas y desventajas de los productos tangibles e intangibles
 - 1.1.4. Diferencias del proceso de venta de un producto tangible e intangible
- 1.2. Antecedentes Generales de los Servicios
 - 1.2.1. ¿Qué son los Servicios?
 - 1.2.2. Características de los servicios
 - 1.2.3. Clasificación de los Servicios
 - 1.2.4. El Servicio como un Proceso
 - 1.2.5. Creación y Prestación de un Servicio
- 1.3. Marketing Mix de Servicios
 - 1.3.1. Segmentación de Mercado de los Servicios
 - 1.3.2. Consideraciones Acerca del Consumidor del Servicio
 - 1.3.3. Elementos del Marketing Mix de Servicios

UNIDAD II

Unidad II La Comunicación

- 2.1. Comunicación Corporativa
 - 2.1.1. Elementos de la comunicación comercial aplicada
 - 2.1.2. Habilidades sociales y protocolo comercial
 - 2.1.3. Estrategia de comunicación
- 2.2. Habilidades de Comunicación
 - 2.2.1. Concepto de Habilidades de comunicación
 - 2.2.2. Escucha Activa
 - 2.2.3. La Asertividad para el Manejo Eficaz del Conflicto
 - 2.2.4. Entrenamiento en Inteligencia Emocional
 - 2.2.5. Técnicas de comunicación aplicadas a una negociación

UNIDAD III

La Oferta de Servicios

- 3.1. La Oferta de Servicios
 - 3.1.1. Análisis Estratégico de los Servicios
 - 3.1.2. Clasificación de los Beneficios sin la propiedad
 - 3.1.3. La producción de los servicios
 - 3.1.4. El Personal
 - 3.1.5. Tipología de Clientes
 - 3.1.6. Soporte físico
 - 3.1.7. Fijación de precios de los servicios
 - 3.1.8. Distribución vs Intermediación
 - 3.1.9. Intermediación
- 3.2. Calidad en los servicios
 - 3.2.1. Concepto de Calidad
 - 3.2.2. Componentes de la calidad
 - 3.2.3. Medición de la calidad en el servicio

UNIDAD IV

Unidad IV Venta Consultiva

- 4.1. Qué es la Venta Consultiva
 - 4.1.1. Conceptos Básicos de Ventas
 - 4.1.2. Evolución de las Ventas
 - 4.1.3. Ventas Consultivas
 - 4.1.4. Diferencias con el proceso de venta tradicional
- 4.2. Estudio de mercado
 - 4.2.1. Análisis de la demanda
 - 4.2.2. El cliente como centro de la relación comercial
 - 4.2.3. Segmentación de mercado
 - 4.2.4. Las necesidades y motivaciones del cliente
- 4.3. El Proceso de Venta Consultiva
 - 4.3.1. El Perfil del Vendedor Asesor
 - 4.3.2. La orientación proveedor versus socio del cliente
 - 4.3.3. El vendedor asesor: Agregando valor al cliente
 - 4.3.4. La venta consultiva como proceso



CURSO E-LEARNING DE TÉCNICAS DE VENTAS DE INTANGIBLES

VALOR CURSO: \$89.600

TARJETA DE CRÉDITO 6 CUOTAS PRECIO CONTADO



DEPÓSITO BANCARIO

CAPACITACION CHILE SPA
Rut 76.901.676-7

CTA. CORRIENTE BANCO ESTADO
629-7-218994-0

Administración.cl
CAPACITACIÓN 

Llámanos al +56 2 2594 0322
contacto@administracion.cl