



# Curso Desarrollo y Habilidades para la Venta

## Fundamentación Técnica

La gestión de ventas como toda actividad debe ajustarse de manera permanente al cambio que se produce tanto en la conducta de los consumidores, medios tecnológicos y del entorno, modificando la forma y relación en que los equipos de ventas deben desarrollar su actividad y su vinculación con sus clientes.

Las expectativas crecientes de los clientes, el cambio en sus preferencias y hábitos de compra, la globalización de los mercados y la fragmentación de estos en múltiples nichos, asociado al incremento de ventas que se realizan a través de canales virtuales, hacen necesario que el equipo de ventas fortalezca habilidades que les permitan mejorar su rendimiento, llegar de manera más efectiva a sus clientes, y, por tanto, mejorar sus ventas.

El curso ha sido diseñado para fortalecer competencias en los equipos de ventas que les permita lograr incrementos en las ventas al mejorar la comprensión de la conducta de los consumidores, fortaleciendo su relación, junto con presentar un conjunto de buenas prácticas que faciliten la gestión de ventas de bienes y servicios.

## Objetivo General

Fortalecer competencias en los equipos de ventas que les permita lograr incrementos en las ventas, al mejorar la comprensión de la conducta de los consumidores y el fortalecimiento de su relación.

## Dirigido a

Público general interesado en temas vinculados a ventas.

## Duración

20 horas cronológicas, en modalidad no presencial, las clases se desarrollan en plataforma institucional de manera profesional y acorde a la normativa vigente.

## Metodología de Estudio



Clases E-Learning (Asincrónico)



**Flexibilidad Total:** Inscríbete cuando quieras y comienza en la fecha que más te convenga.



**Avances Personalizados:** Completa el curso a tu propio ritmo.



**Calidad Académica:** Cursos garantizan contenido relevante y actualizado.

## Requisitos de Aprobación

Para aprobar el curso, el alumno debe cumplir con lo siguiente:

- Aprobar cada módulo con nota mínima 4.0

## Contenido

### MÓDULO 01: REALIZANDO LA PROSPECCIÓN DE LA VENTA

- Entendiendo las necesidades de los clientes.
- El viaje del comprador.
- El proceso de prospección.

### MÓDULO 02: HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EN VENTA

- La comunicación efectiva.
- La comunicación verbal.
- Técnicas de comunicación efectiva:
  - El manejo de la empatía
  - Estrategias para la escucha activa.
  - El lenguaje corporal en las ventas.
- Eliminando barreras de comunicación.

### MÓDULO 03: NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

- Técnicas de negociación:
  - Etapas de una negociación.
  - Técnicas de negociación de ventas.
  - Reconocer objeciones de ventas.
- Manejo de objeciones:
  - Técnicas para el manejo de objeciones.
  - Reconocer objeciones de ventas.
- Cierre de Ventas:
  - Entendiendo cuando el comprador está listo para el cierre de la venta.
  - Preguntas de cierre.

## Ficha Técnica

Valor
\$100.000

Duración
20 hrs.

Todos los programas están sujetos, en cuanto a su apertura y fecha de inicio, al logro de la matrícula mínima requerida.

La Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de hacer modificaciones en cuanto cuerpo docente y calendarización de los programas. Los cursos y diplomados no generan grado académico.



Subdirección de Educación  
Continua y Capacitación  
Dirección de Desarrollo

[capacitacion@ubo.cl](mailto:capacitacion@ubo.cl) / +56 224772222

General Gana 1702, Edificio Rondizzoni I, Santiago



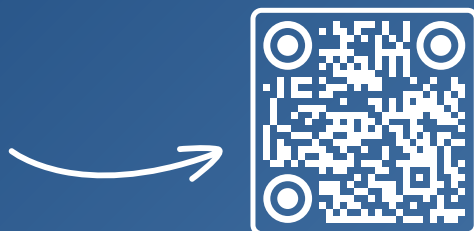
[/uboeducacioncontinuyacapacitacion](#)



[/uboeducacion](#)



[/company/ubo-educación-continua-y-capacitación](#)



 <p>Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile</p>	<p><b>UNIVERSIDAD ACREDITADA NIVEL AVANZADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• GESTIÓN INSTITUCIONAL</li><li>• DOCENCIA DE PREGRADO</li><li>• VINCULACIÓN CON EL MEDIO</li></ul> <p><b>4 AÑOS / HASTA NOVIEMBRE DE 2026</b></p>
--	--