



GUÍA DEL PARTICIPANTE

CURSO: TÉCNICAS DE GESTIÓN COMERCIAL PARA EQUIPOS DE VENTAS

Presentación general

Este curso está diseñado para fortalecer tus habilidades comerciales y ayudarte a gestionar procesos de venta de forma efectiva, alineados con los objetivos de tu organización y los protocolos de atención al cliente. Aquí aprenderás paso a paso a comunicarte mejor, conocer el proceso de venta, atender con empatía, utilizar herramientas digitales y actuar con profesionalismo.

El curso se desarrolla en modalidad e-learning asincrónico, permitiendo que avances a tu ritmo, sin horarios fijos y desde cualquier lugar. Cada módulo incluye recursos interactivos, actividades de repaso y casos prácticos para que apliques lo aprendido a situaciones reales del mundo comercial.

Competencia general del curso

Utilizar procesos de venta según objetivos comerciales y protocolos de atención establecidos.

Competencias específicas por módulo

- **Módulo 1: Fundamentos de la comunicación en ventas**
Reconocer elementos clave de la comunicación comercial.
 - **Módulo 2: Proceso comercial y estructura de venta**
Identificar etapas del proceso de venta.
 - **Módulo 3: Técnicas de contacto y atención**
Describir técnicas de abordaje y atención al cliente.
 - **Módulo 4: Herramientas digitales para la venta**
Distinguir herramientas digitales de gestión comercial.
 - **Módulo 5: Ética y profesionalismo en la venta**
Explicar buenas prácticas de venta digital.
-



Estructura de los módulos

Cada módulo incluye:

1. **Un tema central con contenidos:** videos, ejercicios interactivos, explicaciones y ejemplos.
 2. **Una actividad de repaso sin nota:** para reforzar el aprendizaje sin presión.
 3. **Un caso práctico a resolver:** aplicación escrita de lo aprendido.
-

Evaluación y certificación

- **Diagnóstico inicial:** para conocer tu punto de partida.
 - **Evaluación final:** prueba integradora con retroalimentación inmediata.
 - **Criterio de aprobación:** 100% de avance, nota final mínima 4,0.
-

Glosario de términos clave

(Se adjunta al final del documento un glosario con 20 términos fundamentales en ventas, con definiciones APA y ejemplos cotidianos.)

Mensaje final

¡Te felicitamos por ser parte de este proceso de formación! Este curso está pensado para ti, que buscas crecer profesionalmente y mejorar tus competencias comerciales. Esperamos que cada módulo te inspire, te desafíe y te entregue herramientas que puedas usar desde ya. ¡Vamos que se puede!