



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

## CURSO PRESENCIAL: MANEJO DE OBJECIONES Y TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS

### INFORMACIÓN IMPORTANTE

**Fechas:** Del 17 al 22 de agosto de 2022

**Sesiones:** lunes, miércoles y viernes

**Horarios:** De 19:00 a 22:00 hrs.

**Inversión:** Bs. 700.-

**Contacto:** Ronie Krukliis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 62100810 email: [cenace@upsa.edu.bo](mailto:cenace@upsa.edu.bo)

**Nota:** Descuentos especiales hasta el 10 de agosto.

### OBJETIVOS DEL CURSO

El Manejo de objeciones busca exactamente crear una objeción en el cliente respecto al producto; ese primer NO que será el hilo conductor que nos llevará al cierre de venta. El curso enlista las principales objeciones de los clientes y la manera de tratarlas, de manera que en vez de obstáculos para realizar una venta, se traduzcan en puntos a favor para realizarla.

Enseñar a utilizar el cierre de prueba, preguntas y lenguajes enfocados en el cierre de venta procurando perder el miedo a pasar al cierre de venta.

Conocer diferentes técnicas de cierre de ventas para aplicar la que más se adecue a nuestro cliente.



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

## CURSO PRESENCIAL: MANEJO DE OBJECIONES Y TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS

### A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

### CONTENIDO

#### MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿Qué es una objeción?
- La venta comienza con el primer NO
- Pasos para vencer las objeciones
- Admisión de la objeción
- Profundización de la objeción
- La respuesta positiva a la objeción
- Retroalimentación a la respuesta positiva
- Principales objeciones y como tratarlas
- La objeción precio y su tratamiento
- Argumentos racionales y emocionales

#### TÉCNICAS DE CIERRE

- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- Diferentes técnicas de cierre



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

## CURSO PRESENCIAL: MANEJO DE OBJECIONES Y TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS

### DURACIÓN

9 horas reloj.

### CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

### INSTRUCTOR

#### **Pablo Andrés Hurtado**

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina. Con 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional estando a cargo de estrategias por segmento y producto, planificación y ejecución de presupuestos, planes de marketing y recursos humanos; negociación con proveedores y dealers, análisis de mercados y gestión de contact center. Hoy es director general de la Consultora “Es Vendiendo”, director comercial de las empresas PuntoMq, además de asesor en estrategia comercial de empresas de diversos rubros.

Formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA, UNIFRANZ y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Estrategia Competitiva”, “Estrategias de Negociación Comercial”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”.