



CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Lunes 9, martes 10 y lunes 16 de junio de 2025.

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

Modalidad: Presencial

Inversión: 800 Bs

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3710618

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

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 programa 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.

PÚBLICO OBJETIVO

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

CARGA HORARIA

9 horas

METODOLOGÍA

- Sesiones presenciales: Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.
- Actividades posteriores a las Sesiones: Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUASIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un **certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain** que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿La objeción es una amenaza o una oportunidad? Entendiendo su naturaleza.
- Las Objeciones Objetivas y Subjetivas.
- La dirección de las Objeciones.
- La venta comienza con el primer NO.
- Método APC para rebatir cualquier objeción.
- La técnica PARA para reforzar los argumentos.
- Principales objeciones de los clientes y como tratarlas.
- Argumentos racionales y emocionales.
- **TÉCNICAS DE CIERRE**
- ¿Por qué no se concreta una venta?
- Principios y técnicas efectivas de persuasión.
- Pasos para crear un ANCLAJE en nuestros clientes.
- MICRO y MACRO expresiones, para lograr una mejor calibración y entendimiento con el cliente.

CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Clasificación de clientes según su sistema de representación a través de la P.N.L.
- El RAPPORT, como se da para conectar y persuadir
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- TRIADA MÁGICA en el mundo de las ventas.
- Cierres NEUROLINGÜÍSTICOS.
- Análisis y prácticas en distintos escenarios.

FACILITADOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) – Inglaterra, certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España),

Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008, Facilitador Certificado con la norma internacional “COPC” (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO.

Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia.

Practitioner en PNL (Programación Neuro-Lingüística) certificado por la Universidad de California – EEUU.

Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGIA DISNEY.

Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Entrenador certificado en la metodología LEGO SERIOUS PLAY® por Rasmussen Consulting en Ciudad de México.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como director nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

.