



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

### **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.

### **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

### **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 A. Hurtado**

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea de Negocios y



una Especialidad en Dirección de Negocios de Retail de la Universidad Austral de Argentina.

Con más de 15 años en ventas en diferentes cargos, hoy es Gerente Nacional de Audi para Bolivia donde está a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal y Análisis de Mercado para toma de decisiones.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program. Ha liderado diferentes equipos comerciales enfocándose siempre en la capacitación de los mismos para lograr un Alto Rendimiento y es un Formador Certificado por el CENACE-UPSA.