

PROPUESTA CAPACITACION OTEC-UCSC



UCSC

ANTECEDENTES GENERALES

Nombre del Curso	Técnicas de ventas para empresas de servicios y productivas.					
Cupo	A definir con la empresa					
Nº de horas	24 hrs					
Código SENCE ⁱ	En tramite					
Fechas estimativas	A definir con la empresa					
Ejecución del Curso	Dependencias UCSC					
Horario	lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	Sábado

OBJETIVOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD DE CAPACITACIÓN:

Utilizar técnicas en la ejecución de venta y para el cierre de un negocio, con el fin de desenvolverse de forma adecuada en el área comercial de empresas de servicios y productivas a nivel nacional.

Módulo 1: Aspectos Generales sobre las empresas

- ✓ Clasificación de empresas
- ✓ Conceptos generales de la empresa
- ✓ Aspectos generales del marketing
- ✓ Características esenciales de la empresa

Módulo 2: Aspectos generales del mercado

- ✓ Conceptos generales de mercado.
- ✓ Concepto de cliente.
- ✓ Segmentación de mercado
- ✓ Competencia

Módulo 3: Características del vendedor

- ✓ Concepto de venta
- ✓ Proceso de venta
- ✓ Uso y alcances del concepto de venta

Módulo 4: Reconoce y aplica la organización del vendedor

- ✓ Buenos hábitos en el trabajo
- ✓ Planeación
- ✓ Tipos itinerarios
- ✓ Registros
- ✓ Administración
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Concepto de IVA

Módulo 5: Organización de la venta

- ✓ Vender productos y servicios con eficacia para múltiples situaciones

Módulo 6: Técnicas de ventas a diferentes escenarios

- ✓ Aplica técnicas de venta en diferentes escenarios
- ✓ Ventas a distinta



Módulo 7: Normas en la ley del consumidor

- ✓ Actuación del vendedor de acuerdo a las normas legales

METODOLOGÍA Y EVALUACION

Metodología Enseñanza

Las clases se realizan entregando los elementos sobre las características del vendedor y organización de la venta, motivando espacios de preguntas y alternativas de respuesta por parte de los participantes, con especial énfasis en el aprendizaje por la acción para lograr conocimientos significativos.

El facilitador usará guías de apoyo a fin de fortalecer la presentación de contenido, además de realizar preguntas guiadas y entregar retroalimentación a los participantes en forma grupal e individual, a fin de evaluar y reforzar la aplicación de los contenidos.

Evaluación Aprendizajes

Realizar una actividad de evaluación diagnóstica, al inicio del Curso que permita recoger evidencias sobre el grado de dominio de las conductas iniciales o del tema a desarrollar.

Durante el desarrollo de la actividad se deben aplicar evaluación formativa (prueba teórica) de los contenidos de características del vendedor y organización de la venta. Esta evaluación se realizara en escala de notas de 1.0 a 7.0 teniendo como requisito mínimo de aprobación una nota igual o superior a 4.0.

Respecto a las evaluaciones prácticas respecto a Técnicas de ventas a diferentes escenarios que actualmente este a la venta. Esta evaluación se realizara en escala de notas de 1.0 a 7.0 teniendo como requisito mínimo de aprobación una nota igual o superior a 4.0.

Los cursos contemplan:

- 1.- Coffe break
- 2.- Archivador Institucional
- 3.- Lápiz Institucional
- 4.- Certificado de la UCSC.
- 5.- Comunicación a través de los medios que posee la UCSC.

Guido Salazar Sepúlveda
Director OTEC-UCSC

ⁱ Actividad/es de capacitación autorizada/s por el SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducente/s al otorgamiento un título o grado académico.

