



Detalle de Solicitud de Curso

Numero Solicitud: 1712326

OTEC: Capacitacion Usach Compania Limitada

1.-Modalidad de Capacitación: E-Learning - Sincronico

2.-Nombre Curso de Capacitación: Tecnicas De Venta Profesional

3.-Características de los participantes del curso: Este cursos se adhiere al Ordinario circular N° 007 de 19 de marzo de 2020, que posee N° solicitud 1636320 y un código presencial 1237985404 Vendedores De Productos Y/O Servicios, Ejecutivos De Cuenta, Supervisores De Venta Y Empresarios

4.-Número de participantes: 20

5.-Requisitos de ingreso de los participantes: ¿ Dominar Las Operaciones Matemáticas Básicas ¿ Conocer Los Fundamentos Básicos En Procesos De Ventas. ¿ Experiencia En Labores Comerciales

6.-Competencia a desarrollar: Al Finalizar El Curso El Participante Estará En Condiciones De Aplicar Técnicas Y Herramientas Que Le Favorezcan El Cierre De La Venta

Aprendizajes Esperados :

7.-Aprendizajes	8.-Contenidos	Horas E-Learning
Identificar los elementos funcionales de las empresas para contribuir en la mejora de la eficiencia de la gestión de venta	Unidad N°1: Las organizaciones y la Administración: 1.1 Conceptos PrEliminar1" value="1" />Eliminar1" value="1" />Eliminar1" value="1" />Eliminarres 1.1.1 Las Organizaciones 1.1.2 Las Empresas. 1.1.3 Mercado y competencia	7
Reconocer El Rol Del Vendedor Y Las Áreas Que Pueden Ser Negociables.	Unidad N°2: Rol del vendedor y las áreas negociables 2.1 Rol del Vendedor y proceso de Venta. 2.2. Metas Y Objetivos De Un Vendedor 2.3 El Proceso De Venta 2.4 Evaluación De Las Necesidades 2.5 La Presentación De Ventas. 2.6 La Confirmación De Valor	8
Aplicar Herramientas Y Tópicos Indispensables En La Interacción Y Comprensión De Los Distintos Clientes.	Unidad N°3: Herramientas y Tópicos de venta 3.1 Herramientas y tópicos de venta 3.2 Reconocimientos de clientes. 3.3 Llamadas telefónicas 3.4 Estrategia de océanos Azules 3.5 Los filtros telefónicos. 3.6 El rechazo como manejarlo. 3.7 Cierre de ventas	8

Aplicar Técnicas De Cierre Para La Venta	Unidad N°4: Técnicas de cierre de ventas. 4.1 La negociación. 4.2 Técnicas de cierre de ventas. 4.3 Post venta	8
Aplicar Técnicas Para Administración Del Tiempo A Fin De Facilitar La Distribución De Los Recursos Personales Que Favorecen El Proceso De Venta	Unidad N°5: Administración del tiempo 5.1 Administración del Tiempo 5.2 Embudo de ventas (Pipeline) 5.3 Porque compra la gente? 5.4 Psicología en las ventas. 5.5 10 claves para el éxito. 5.6 Tipos de vendedores y compradores	8

8.-Total Horas Cronológicas del Curso: 39

10.-Datos de ingreso a Plataforma:

Dirección Web: <https://www.caiusach.cl/elearning/course/view.php?id=47>

Datos de acceso a la plataforma: Usuario: pruebaventassincro Contraseña: Sence-2020

11.-Competencias laborales y docente de los instructores y/o facilitadores:

Rut	Nombre	Profesión	
9019502	MYRNA VALENTINA VIDELA AROS	psicologa	
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
usach	metodologa	2016	2020
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
usach	metodologa	2016	2020
17239118	JORGE ALEJANDRO JARA PLAZA	tecnologo en RRHH	
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
usach	informatico	2014	2020
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
usach	informatico	2014	2020
12887365	MARCO ANTONIO SOTO CARO	INGENIERO EN ADM DE EMPRESAS	
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
usach	tecnicas de ventas	2013	2020
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
Pizarreño	Gerente de Subdistribución	2012	2017

12.-Técnicas Metodológicas: La metodología corresponde a la modalidad e-learning sincrónico que

busca desarrollar el aprendizaje en los participantes revisando progresivamente los contenidos del curso para el logro de los Aprendizaje esperados apoyado con la guía del facilitador y vía streaming. Los participantes deben ingresar sesiones de tres horas según el calendarios disponible de las 13 sesiones disponibles en el link: En un primer momento el facilitador activará los conocimientos previos de los participantes. Para ello, en cada sesión los participantes deberán revisar el manual de apoyo donde se explica paso a paso como Aplicar Técnicas Y Herramientas Que Le Favorezcan El Cierre De La Venta, junto al facilitador que explicará los conceptos claves y resolverá un ejercicio de aplicación a través de la proyección de la pantalla de su PC en el proyector respondiendo a las dudas que surjan. En un segundo momento, los participantes deberán realizar los ejercicios prácticos que está disponible en cada sesión: Identificar los elementos funcionales de las empresas para contribuir en la mejora de la eficiencia de la gestión de venta, Reconocer El Rol Del Vendedor Y Las Áreas Que Pueden Ser Negociables, Aplicar Herramientas Y Tópicos Indispensables En La Interacción Y Comprensión De Los Distintos Clientes. Aplicar Técnicas De Cierre Para La Venta y Aplicar Técnicas Para Administración Del Tiempo A Fin De Facilitar La Distribución De Los Recursos Personales Que Favorecen El Proceso De Venta, supervisados por el facilitador que aclarar para todos los participantes las dudas que aparezcan. Luego, antes de finalizar la sesión de streaming los participantes deberán subir el ejercicio resuelto. Esta actividad práctica será retroalimentada al inicio de la siguiente sesión según una pauta de cotejo que tiene los aprendizaje esperados

13.-Material Didáctico :

Descripción	Cantidad
Manual del participante, actividades prácticas, ejercicios , planificación de clases , prueba de diagnóstico, prueba final, anexos, pauta de corrección de instrumento - Hosting	1
Totales	1

14.-Requisitos Técnicos

Requisitos Administrativos, porcentaje asistencia dependiendo de la Modalidad y Curso:	75
Requisitos Técnicos:	La evaluación debe permitir que los participantes al finalizar el curso deben demostrar que son capaces de Aplicar Técnicas Y Herramientas Que Le Favorezcan El Cierre De La Venta Para ello, el curso tiene tres tipos de evaluaciones. 1. Prueba de diagnóstico: se aplica antes de iniciar el curso con el objetivo de evaluar los conocimientos previos del participante. 2. Pruebas formativas: se aplicaran dos evaluaciones se en la cual el participante debe realizar evidencia que puede Identificar los elementos funcionales de las empresas para contribuir en la mejora de la eficiencia de la gestión de venta, Reconocer El Rol Del Vendedor Y Las Áreas Que Pueden Ser Negociables, Aplicar Herramientas Y Tópicos Indispensables En La Interacción Y Comprensión De Los Distintos Clientes. Aplicar Técnicas De Cierre Para La Venta y Aplicar Técnicas Para Administración Del Tiempo A Fin De Facilitar La Distribución De Los Recursos Personales Que Favorecen El Proceso De Venta, 3. Prueba final: Se busca evaluar los aprendizaje esperado del curso y el

	participantes debe elaborar Las actividades practicas serán corregidos por el facilitador con la pauta de cotejo declarados en la rubrica de aprendizaje esperados del presente en el curso El cálculo de la nota de aprobación corresponde a la sumatoria del total de la actividades realizada por cada módulo se sumara y se sacará un promedio que debe ser igual o mayor a 4.0 (de una escala de 1.0 a 7.0).
--	---

15.-Requisitos Administrativos: (No Indica)

16.-Infraestructura: Para la realización de las clases sincrónicas se cuenta con la licencia de la plataforma Cisco WebEx Meeting Center y WeBex Training Center, que permite la conexión de más de 20 personas a la vez interactuando a través de Chat, cámara web y micrófono, sin perder la vista del facilitador desde la pantalla principal. La licencia de cisco webex permite al participante observar y participar en las sesiones a través de un navegador web o a través de una APP llamada WeBex Meet. Se cuenta además con la plataforma virtual Moodle de código y licencia abierta para alojar el material didáctico, guías de lecturas, actividades prácticas y evaluaciones en línea. Cisco Webex se encontrará enlazada a la plataforma virtual en Moodle, es decir, los alumnos deberán primero iniciar sesión en la plataforma de Moodle para luego acceder al link de acceso a la videoconferencia.

17.-Material y Equipos :

Descripción	Cantidad
En cuanto al equipamiento y transmisión de las clases via streaming se utilizarán los siguientes equipamientos: - Servidor dedicado, Linux con Php 7.3. - webcam Logitech modelo c920 con seguimiento facial - Mezclador Behringer Xenyx 802, USB - 2 micrófono inalámbricos lavalier BY-WM4 Pro-K1 - 1 microfono de ambiente lavalier - Parlantes. - Notebook Asus® Vivobook X512FJ 15.6" FHD Intel i5-8265U, Con tarjeta gráfica dedicada.	1
Totales	1

18.-Valores del Curso:

Costos Facilitador / Instructores / Relatores:	1.872.000
Costos Infraestructura:	156.000
Costos Materiales y Equipos:	1.778.400
Costos Administrativos y Generales:	624.000
Costos Utilidades:	686.400
La suma de todos los ítems activos:	5.116.800