



Detalle de Solicitud de Curso

Numero Solicitud: 1715540

OTEC: Capacitacion Usach Compania Limitada

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

2.-Nombre Curso de Capacitación: TÉCNICAS DE VENTAS EN LA ACTUALIDAD

3.-Características de los participantes del curso: Vendedores De Servicios tangibles e intangibles, Ejecutivos De Cuenta, Supervisores y/o Jefes De Ventas Y Empresarios

4.-Número de participantes: 20

5.-Requisitos de ingreso de los participantes: Conocimiento Del Rubro De Las Ventas. Solicitud Obedece A Cambio De Naturaleza De Curso Presencial Acreditado A Curso A Distancia Elearning Sincrónico, Código 1238001378 y Solicitud N° 1693638

6.-Competencia a desarrollar: Aplicar técnicas de venta, de acuerdo a tipos de clientes y servicios o productos

Aprendizajes Esperados :

7.-Aprendizajes	8.-Contenidos	Horas E-Learning
Distinguir distintos tipos de negociación para lograr una venta exitosa	Importancia de la negociación Perfil del profesional negociador Estilos de negociadores Método de negociación de Harvard	10
Establecer el Proceso de ventas a seguir para lograr una venta exitosa	Conceptos Claves del proceso de ventas. Proceso de Ventas paso a paso. Manejo de Objeciones y como transformarlas en razones de compra Decálogo de un vendedor exitoso	5
Identificar conceptos claves en ventas y atención al cliente para introducción en el tema	Actitud Personal frente a las ventas. Zona de Confort Venta de Beneficios v/s Características. Propósito como Vendedor. Venta en frio (Terreno) Habilidades y problemas de un vendedor Conceptos claves para un buen servicio al Cliente Manejo del tiempo para vender en forma eficiente	9

8.-Total Horas Cronológicas del Curso: 24

10.-Datos de ingreso a Plataforma:

Direccion Web: <https://capacitausach.webex.com>

Datos de acceso a la plataforma: ACCESO A LA PLATAFORMA (Los alumnos enviarán todos los trabajos vía correo electrónico)

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

Rut	Nombre	Profesión	
7146021	ENRIQUE ALFREDO MEDINA MARTIN	INGENIERO	
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
ACHS ¿ Mutual de Seguridad	Programas grupales de ventas para dueños de empresas y equipos de ventas	2010	2019
Pontificia Universidad Católica de Chile	Programa intensivo de ventas para emprendedores IncubaUC	2010	2015
Municipalidad de Providencia	Programas de Gestión de negocios	2011	2012
Empresas La Polar	Curso de Negociación y venta Telefónica	2016	2016
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
Business Support Ltda	Coach de Negocios	2018	2019
Action Coach	Coach de Negocios	2015	2018
GTD Ingenieros consultores	Ingeniero consultor senior para estudios de proyectos	2010	2018
Partec, S.A.	Partec, S.A.	2008	2010

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. 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 de venta, de acuerdo a tipos de clientes y servicios o productos. Posteriormente Junto Al Relator Se Resolverán Las Dudas Que Tengan Los Participantes. A Través De La Proyección De La Pantalla De Su Pc, Respondiendo A Las Dudas Que Surjan. 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 De Apuntes Del Curso	20
Set De Ejercicios De Casos Reales	20
Set De Láminas Gráficas Explicativas Desarrolladas Bajo Presentaciones Power Point	1
Notebook	20
Totales	61

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 Demuestren Que Son Capaces De Aplicar técnicas de venta, de acuerdo con tipos de clientes y servicios o productos. 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. Ejercicios Prácticos Individuales: 3. Prueba Final: Se Busca Evaluar Los Aprendizaje Esperado Del Curso Y El Participantes Debe Elaborar Las Actividades Prácticas, Serán Corregidos Por El Facilitador Con La Pauta De Cotejo Declarados En La Rúbrica 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.

17.-Material y Equipos :

Descripción	Cantidad
Notebook	20
Totales	20

18.-Valores del Curso:

Costos Facilitador / Instructores / Relatores:	2.000.000
Costos Infraestructura:	500.000
Costos Materiales y Equipos:	800.000
Costos Administrativos y Generales:	1.200.000
Costos Utilidades:	1.500.000
La suma de todos los ítems activos:	6.000.000