



Detalle de Solicitud de Curso

Numero Solicitud: 1693638

OTEC: Capacitacion Usach Compania Limitada

1.-Modalidad de Capacitación: Presencial

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: 30

5.-Requisitos de ingreso de los participantes: Conocimiento Del Rubro De Las Ventas.

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 Teoricas	Horas Practicas
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	4	5
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.	2	3
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	4	6

8.-Total Horas Cronológicas del Curso: 24

10.-Datos de ingreso a Plataforma:

Dirección Web: (No Indica)

Datos de acceso a la plataforma: (No Indica)

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

Rut	Nombre	Profesión	
7146021	ENRIQUE ALFREDO MEDINA MARTIN		
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
ACHS ¿ Mutual de Seguridad	Programas grupales de ventas	2010	2019
Pontificia Universidad Católica de Chile	Programa intensivo de ventas	2004	2004
Municipalidad de Providencia	Programas de Gestión de negocios	2004	2004
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
Business Support Ltda	Coach de Negocios	2018	2019
Action Coach	Coach de Negocios	2004	2004
GTD Ingenieros consultores	Ingeniero consultor	2004	2004

12.-Técnicas Metodológicas: Las Clases serán Expositivas, Presénciales Y Participativas, Desarrolladas Bajo Un Sistema Interactivo Y Dinámico Con Relación A Cada Unidad. Las Clases Teóricas Serán Realizadas A Través De Diapositivas Expuestas Por El Relator, Contando Con Apoyo De Proyecto Multimedia, Y Uso Del Manual De Apuntes Del Curso. En La Parte Práctica Se Utilizará Juego De Roles, Dinámicas Grupales, Talleres De Análisis Guiados Por El Relator, El Que Favorecerá Espacios De Discusión Y Dialogo Entre Los Participantes.

13.-Material Didáctico :

Descripción	Cantidad
Manual De Apuntes Del Curso	30
Set De Ejercicios De Casos Reales	30
Set De Láminas Gráficas Explicativas Desarrolladas Bajo Presentaciones Power Point	1
Data show	1
Data show	1
Pizarra acrílica	1
Juego de rompecabezas	5
Set de Paletas de helado	5
Hilo	5
Notebook	1
Totales	79

14.-Requisitos Técnicos

Requisitos Administrativos, porcentaje asistencia dependiendo de la Modalidad y Curso:	75
--	----

Requisitos Técnicos:	Se Aplicarán Dos Evaluaciones Una Individual Teórica, Donde Se Medirá El Aprendizaje De Los Conceptos Y Técnicas Y Otra Práctica Grupal A Través De Un Rol Playing De Venta (Con Características Dadas Por El Relator Donde Se Interpretarán A Distintos Tipos De Clientes Comprando Un Servicio), Se Aplicara Una Pauta De Cotejo Que Después Se Discutirá Grupalmente Retroalimentando A Los Participantes, Se Promediarán Ambas Notas. Para La Aprobación Del Curso, Se Exigirá Una Nota Mínima De 4.0 (Escala De 1.0 A 7.0).
-------------------------	--

15.-Requisitos Administrativos: (No Indica)

16.-Infraestructura: Se Cuenta Para La Capacitación Con Sala Habilitada Para 40 Alumnos Con Equipos Pc Con Conexión Internet, Sistema De Aire Acondicionado, Proyector Datashow Y Pizarra Acrílica

17.-Material y Equipos :

Descripción	Cantidad
Sillas.	40
Pizarra Acrílica.	1
Proyector	1
Mesas	1
Cuadernos	30
Lápices	30
Goma de Borrador	30
Resma de hojas	5
Lápices de pizarra	3
Totales	141

18.-Valores del Curso:

Costos Facilitador / Instructores / Relatores:	2.500.000
Costos Infraestructura:	1.000.000
Costos Materiales y Equipos:	2.200.000
Costos Administrativos y Generales:	1.800.000
Costos Utilidades:	2.000.000
La suma de todos los ítems activos:	9.500.000