

Curso en

Aplicación de herramientas para la gestión de equipos de venta

Sigue aprendiendo, sigue creciendo

ingenieriaindustrial.ing.uc.cl

Índice

Descripción	02
Información general	03
Metodología	04
Contenidos	05
Profesores	06
Certificación	07
Propuesta de valor UC	08
Contacto	09

Curso en Aplicación de herramientas para la gestión de equipos de venta



Duración
75 Horas



Modalidad
Online Mixta



Sence
Código: 1238035915

Descripción

La venta es vital para lograr objetivos comerciales de una empresa. Por ende, los estudiantes analizarán las distintas etapas de gestión de equipos de venta, de manera que los vendedores conozcan técnicas y mejoren prácticas para mejorar su desempeño.

Al finalizar el curso el participante podrá aplicar técnicas formales de análisis para la gestión de ventas con una mirada práctica a los distintos escenarios que enfrente la organización.

¿A quién va dirigido?

Profesionales que se desempeñan en áreas de venta, proveedores o clientes de empresas del rubro, empresarios que deseen incursionar y desarrollar proyectos en estas materias, o bien, todos aquellos profesionales interesados en adquirir conocimientos relacionados.

Resultados de aprendizaje

- Identificar los distintos perfiles de vendedor y sus características principales.
- Distinguir tipos de clientes en base a características pertinentes a los procesos de venta.
- Analizar las distintas etapas de la gestión de equipos de ventas y sus estrategias asociadas.
- Diseñar lineamientos para una estrategia de equipos de venta contextualizada a una organización utilizando indicadores de gestión.

Requisitos de ingreso

Se sugiere tener

- Grado académico, título profesional universitario y/o título técnico.
- Experiencia profesional en empresas u organizaciones relacionadas al área del curso.
- Conocimiento del idioma inglés a nivel lectura.

Medios de pago Chile

- 12 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros diplomados y 3 cuotas tarjeta de crédito sin interés para nuestros cursos. En caso de existir interés, este será generado específicamente por su banco.
- Transferencia bancaria.

Medios de pago Internacional

- Pago al contado a través de transferencia bancaria
- Pago en cuotas para nuestros diplomados a través de cuponera electrónica (*)
- Pago a través de Paypal

(*) Cuponera electrónica: Sistema de pago en cuotas, sin interés.

Metodología 100% Online



Aprendizaje interactivo y con acompañamiento de tutores

Contamos con una plataforma LMS que permite acceder a contenidos interactivos, participar en clases en vivo y conectarte con otros participantes desde cualquier lugar. Cada programa incluye un tutor académico que te orientará y resolverá tus dudas a través de la plataforma.

Clases grabadas y en vivo con evaluación en línea

Cada curso incluye 6 clases online, que puedes realizar a tu ritmo y 2 sesiones en vivo por streaming, lideradas por académicos expertos. Podrás interactuar, hacer preguntas y debatir con tus compañeros. Al finalizar, se realiza una evaluación en línea con acceso a instrucciones y soporte técnico.

Material de estudio

Desde el inicio tendrás acceso al material de estudio necesario, incluyendo clases, videos, casos, papers y más, todo disponible en línea en cualquier momento.

Estrategias metodológicas: Cada curso está constituido de 6 clases e-learning y 2 clases sincrónicas:

- Aprendizaje autónomo asincrónico
- Clase expositiva
- Foro formativo
- Controles formativos

Estrategias evaluativas: Cada curso cuenta con las siguientes actividades de evaluación formativa:

- 6 controles individuales
- 3 foros
- 1 examen
- 1 trabajo grupal

Contenido del Curso en:

Aplicación de herramientas para la gestión de equipos de venta

Profesor: Damián Campos

La venta, el vendedor y el proceso

- La fórmula de las ventas.
- ¿Por qué compramos?
- Vender es ayudar.
- El vendedor: actitud, mitos y estudios.
- El proceso de venta.
 - Etapas de la venta.
 - El proceso desde el punto de vista del cliente.
 - El vendedor y el cliente.

El producto, el servicio y calificación del cliente

- ¿Cuándo compramos?
- Productos y servicios: características, ventajas y beneficios.
- El cliente: *rapport*, *customer persona* y clasificación de clientes.

Apertura y presentación de la empresa, productos y servicios

- Desarrollo de habilidades.
- Primer contacto.
- Primera reunión.
- Presentación.
- Encuentro informal.

Venta consultiva y transaccional, B2C

- Implicación.
- Venta transaccional o consultiva.
- Personas o empresas.
- Tangibles e intangibles.
- Licitaciones.

Manejo de objeciones y cierre

- Objeciones: convivir con las objeciones, prevención y manejo.
- Objeciones frecuentes.
- Cierre de ventas: el cliente y el vendedor durante el cierre.
- Señales de cierre, protocolo y técnicas.

Buscando resultados superiores

- Habilidades personales.
- Gestión de cartera: el embudo de la venta, indicadores, *churn* y post venta.
- Situaciones especiales.

Profesores



Profesor

Damián Campos

Máster en Consultoría y Coaching Ejecutivo, Universidad de Salamanca, España.

Certificación



Insignia Digital

Al finalizar el programa, recibirás esta insignia digital, que podrás incorporar en tu CV o compartir en LinkedIn. Estas insignias detallan exhaustivamente los logros y habilidades del estudiante, proporcionando una forma moderna, precisa y verificable de documentar conocimientos en contraste con los métodos tradicionales. También podrás añadirlas a una billetera digital o integrarlas en la firma de tu correo electrónico.

Certificado



Diploma



Todos nuestros certificados se pueden verificar en línea

Certificados apostillados

Una de las características más importantes de los títulos emitidos por la Pontificia Universidad Católica de Chile es que pueden ser apostillados gracias al Convenio de la Apostilla de la Haya. La Apostilla es una certificación única que permite agilizar el proceso de acreditación y certificación de títulos o documentos extranjeros en algún país miembro del Convenio de la Apostilla. Los documentos emitidos en Chile para ser utilizados en un país miembro del Convenio de la Apostilla que hayan sido certificados mediante una Apostilla, deberán ser reconocidos en cualquier otro país del convenio sin necesidad de otro tipo de certificación. La Universidad no se hace parte de la gestión de apostillarlo. Más información sobre el proceso de Apostilla.

¿Por qué elegirnos?

N°1

De Chile
Ranking QS 2026

N°116

En el mundo
Ranking QS 2026

7 AÑOS

De acreditación
en las 5 áreas evaluadas
por CNA

N°1

En Chile
En solicitudes de
patentes de invención

Lo que nos distingue

Profesores de clase mundial

Nuestro proceso educativo es apoyado y guiado por la excelencia, el sello y el prestigio de los académicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, formados en las mejores universidades a nivel mundial.

Moderno modelo pedagógico

Contamos con una plataforma interactiva, con la última tecnología en educación a distancia, que te permitirá vivir la experiencia del aprendizaje en línea: Acceso a clases en vivo y constante interacción en foros, con académicos y tutores.

Flexibilidad

Tenemos diversos programas académicos que impartimos con un exclusivo e innovador sistema de aprendizaje, enfocado en la flexibilidad y adaptado a tus necesidades de tiempo y espacio, permitiendo que puedas estudiar donde quieras y cuando quieras.

Cobertura nacional e internacional

Accederás a la plataforma educativa virtual desde cualquier lugar con conectividad a internet sin importar tu ubicación geográfica.

Desarrolla el talento dentro de tu empresa



Conoce cómo impulsamos el desarrollo profesional con programas flexibles y certificados.

Contacto



Kristal Ulloa

Ejecutiva de Admisión

kristal.ulloa@uc.cl



Paulina Valenzuela

Ventas Corporativas

pvalenzr@uc.cl



+569 3400 2670



infoindustrial.ing@uc.cl



ingenieriaindustrial.ing.uc.cl



Ingeniería Industrial

Educación Continua y Postgrados