

Curso

Detección de Necesidades Potenciales del Cliente



30 horas



E-learning Sincrónico



Programa conducente a Diplomado



Código SENCE: 1238030218

Unidades

Unidad I: Análisis del mercado y competencias. (12 horas)

Unidad II: Mercado y necesidades del cliente (18 horas)

Este Curso forma parte del Programa que te permitirá acceder al Diplomado en Gestión de Ventas y Fidelización de Clientes. Como requisito para acceder al Diplomado debes tomar los cursos detallados a continuación en un plazo máximo de 2 años.

Cursos conducentes a Diplomado en Gestión de Ventas y Fidelización de Clientes:

- Curso Detección de Necesidades Potenciales del Cliente
- Curso Plan de Ventas para la Gestión de Clientes
- Curso Técnicas de Comunicación para la Fidelización de Clientes
- Curso Gestión de Experiencia del Cliente

Descripción

Dentro de los flujos de venta y post venta, es primordial que un vendedor, ejecutivo o asistente comercial posea las competencias necesarias para realizar un diagnóstico del contexto, considerando al consumidor, la competencia y su entorno, ya que le permitirá efectuar un análisis sobre las necesidades, expectativas del cliente y su potencial comercial. Por lo tanto, para desarrollar un proceso de venta de manera eficaz y oportuna, es importante entender el producto y el servicio a entregar conforme a las necesidades del cliente.

Este curso está dirigido a que los participantes adquieran habilidades y conocimientos técnicos que les permitan generar valor a su desempeño en el proceso de venta, aportar en la estrategia comercial por medio del diagnóstico de las necesidades de los actuales y potenciales clientes, a través del análisis de las características, descripción y reglas del mercado, categorías, competidores y tendencias, permitiendo detectar oportunidades de venta que contribuyan a generar rentabilidad en los procesos comerciales de la empresa.

Orientado

- Personas que posean un año de experiencia vinculada a la venta o post venta de productos o servicios.
- Ejecutivos comerciales y/o asistentes comerciales de una empresa del sector comercial, industrial o cualquier organización.

Requisitos de Inscripción

- Conocimientos básicos de herramientas ofimáticas (Excel, Word).

Métodos de Pago

- Webpay
- Transferencia electrónica
- Orden de compra



Comunícate con nosotros a través de
Whatsapp +56 9 7914 5661

[-30%]*

Alumnos titulados de carreras Duoc UC

[-15%]* [-25%]*

Ex Alumnos de Educación Continua Duoc UC

[Otros]*

Consulta por otros descuentos

* Descuentos no acumulables



INSTITUTO
PROFESIONAL
ACREDITADO

© Desde agosto 2017 hasta agosto 2024
Diciencia del Programa, Gestión Institucional,
Vinculación con el Medio.

Duoc UC

EDUCACIÓN
CONTINUA

Education Continua Duoc UC
educacioncontinuaduoc