

Diplomado en **Gestión de Ventas y Fidelización de Clientes**



120 horas



E-learning Sincrónico



Código SENCE: NO



Descripción

Este Diplomado tiene como finalidad profundizar en los conceptos y técnicas que forman parte de la gestión de ventas y clientes dirigido a cualquier área e industria. A través de este Programa se incorporan las estrategias de diagnóstico, levantamiento de expectativas, comunicación y planes de venta, conforme a la estrategia comercial de la organización. Asimismo, las técnicas de gestión comercial centradas en el valor del cliente y el papel de la tecnología como factor fundamental para desarrollar una estrategia de relacionamiento dirigido a ejecutivos o asistentes comerciales.

Módulos

- Curso I:** Detección de Necesidades Potenciales del Cliente (30 horas)
- Curso II:** Técnicas de desarrollo en ventas (30 horas)
- Curso III:** Técnicas de Comunicación para la Fidelización del Cliente (30 horas)
- Curso IV:** Gestión de Experiencia de Clientes (30 horas)

Orientado

Ejecutivos o Asistentes Comerciales de todas las industrias.

Requisitos de Ingreso

- Un año de experiencia vinculada a la venta o post venta de productos o servicios.
- Dominio básico de ofimática (Excel / Word)

Métodos de Pago

- Webpay
- Transferencia electrónica
- Orden de compra



Comunícate con nosotros a través de
Whatsapp +56 9 5318 7816

[-30%]*

Alumnos titulados de
carreras Duoc UC

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

Ex Alumnos de Educación
Continua Duoc UC

[Otros]*

Consulta por otros
descuentos

** Descuentos no acumulables*



Centro Nacional
de Investigación
y Desarrollo

NIVEL DE EXCELENCIA

HASTA OCTUBRE 2031

Docencia de pregrado / Gestión Institucional / Aseguramiento interno de la
calidad / Vinculación con el Medio / Investigación, creación y/o innovación



EDUCACIÓN
CONTINUA

📍 Educación Continua Duoc UC
📞 educacioncontinuaduoc