



DIPLOMADO EN

# **Ventas Consultivas y Experiencia de Clientes**



Online Sincrónico  
(clases en vivo  
por plataforma)



7 meses

## Descripción

**Desarrolla habilidades estratégicas en ventas consultivas, fidelización y herramientas digitales aplicadas.**

En un mercado competitivo, liderar procesos de venta consultiva y experiencias de cliente es esencial. Este diplomado de Duoc UC te entrega herramientas para planificar estrategias de venta, desarrollar habilidades de comunicación efectiva, diseñar experiencias de cliente con impacto y utilizar tecnologías aplicadas al ciclo comercial. A través de metodologías prácticas, potenciarás tu desempeño en ventas, fidelización y gestión de clientes, elevando tu empleabilidad en áreas comerciales y de servicio.

## Certificación

Al final del diplomado, el participante recibirá una certificación con el nombre institucional del programa: **“Diplomado en Ventas Consultivas y Experiencia de Clientes”**, que valida tus competencias en ventas consultivas, fidelización y gestión de clientes con herramientas digitales.

## Objetivo

*Aplicar estrategias de venta consultiva, fidelización de clientes y herramientas digitales de gestión comercial en el diseño y ejecución de procesos comerciales centrados en la experiencia del cliente y orientados al logro de resultados organizacionales.*

## Orientado a

Técnicos y profesionales del área comercial, atención al cliente, ventas y marketing que buscan liderar procesos de venta consultiva, diseñar experiencias de cliente y gestionar herramientas digitales aplicadas.



## Contenido

### Curso 1

#### Estrategia comercial y fundamentos de la venta moderna



Aplicar estrategias de venta consultiva en la planificación de procesos comerciales orientados al cumplimiento de objetivos organizacionales.

### Curso 2

#### Habilidades del vendedor, comunicación y negociación de ventas



Aplicar técnicas de comunicación persuasiva y negociación en la conducción de procesos de venta centrados en la relación con el cliente.

### Curso 3

#### Fidelización de clientes y gestión de la experiencia



Aplicar estrategias de fidelización de clientes en el diseño de experiencias que fortalezcan la relación comercial en contextos multicanal.

### Curso 4

#### Herramientas y tecnologías aplicadas al ciclo comercial



Aplicar herramientas digitales de gestión comercial en la automatización y análisis del proceso de ventas según los indicadores del negocio.





## Requisitos de Ingreso

- Experiencia previa en atención al cliente, postventa o ventas.
- Deseable conocimiento básico de indicadores de satisfacción o experiencia; manejo básico de KPI comerciales y herramientas digitales.

## Modalidad Online Sincrónica

En Educación Continua de Duoc UC, los programas formativos de modalidad online sincrónica ofrecen una experiencia de aprendizaje en tiempo real, facilitando la interacción directa entre estudiantes y docentes. Este formato permite desarrollar habilidades colaborativas y mantener una rutina de estudio estructurada. Entre los atributos de los programas sincrónicos se destacan los siguientes:



Interacción en tiempo real con el o la docente y compañeros/as, lo que favorece el aprendizaje colaborativo y la construcción conjunta del conocimiento.



Resolución inmediata de dudas durante la clase, permitiendo avanzar con mayor seguridad en el proceso formativo.



Fomenta la disciplina y el compromiso, ya que las clases se desarrollan en horario vespertino post laboral, permitiendo compatibilizar el estudio con la jornada de trabajo.



Las clases quedan grabadas, permitiendo a los y las participantes revisarlas en cualquier momento y reforzar contenidos según sus necesidades.



## Más información

(+56) 44220 1096 - (+56) 22712 0246

**Métodos de Pago:** Webpay / Transferencia electrónica / Orden de compra

**[-30%]**

Alumnos titulados de  
carreras Duoc UC

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

Ex Alumnos de Educación  
Continua Duoc UC

**[Otros]**

Consulta por otros  
descuentos