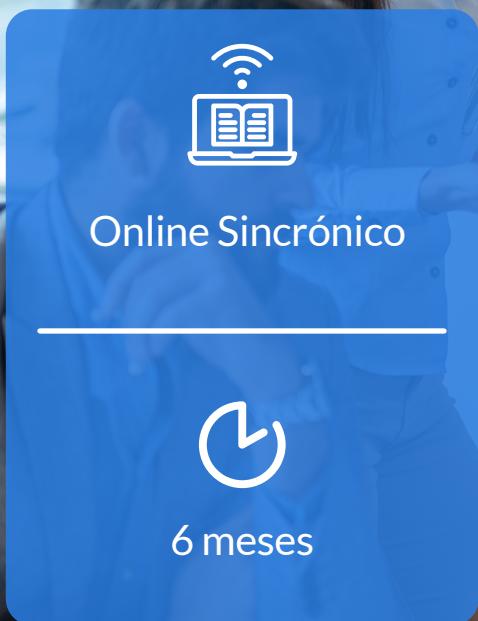




DIPLOMADO EN

Ventas Consultivas y Experiencia de Clientes



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.

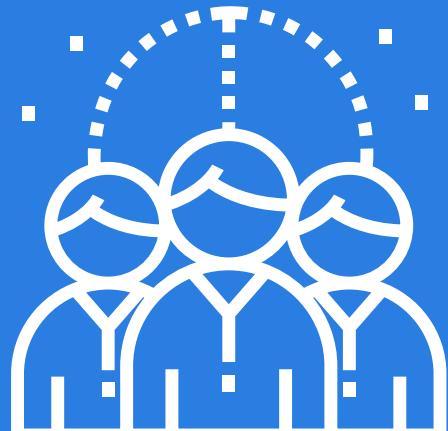
Objetivo

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 participantes y docentes. Este formato permite desarrollar habilidades colaborativas y mantener una rutina de estudio estructurada. Entre los atributos de programas de esta modalidad, 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

INSCRÍBETE EN LA WEB



Métodos de Pago: Hasta 12 cuotas sin interés 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

