

CURSO ONLINE

Curso de Ventas y Asesoría Comercial

Vender es una habilidad entrenable. Aprenderé el método profesional de ventas consultivas que convierte conversaciones en clientes.

100% online

Acceso inmediato

22 lecciones

6 unidades

Certificado verificable

La venta no es "hablar bonito": es un proceso replicable. Este curso te capacita para vender con método profesional, desde la prospección hasta el cierre y la fidelización, aplicando técnicas de consultoría comercial que usan los mejores vendedores B2B y B2C. Vas a aprender a calificar prospectos, descubrir necesidades...

¿Qué vas a aprender?

- ✓ Aplicar el método de ventas consultivas (descubrir, calificar, presentar, cerrar).
- ✓ Prospectar de manera sistemática usando frameworks como BANT y SPIN.
- ✓ Conducir entrevistas de descubrimiento que revelan dolores reales.
- ✓ Manejar las 8 objeciones más frecuentes con respuestas estructuradas.
- ✓ Diseñar propuestas comerciales que se cierran solas.
- ✓ Negociar manteniendo el valor del producto, sin descuentos defensivos.
- ✓ Construir pipelines de venta con CRM y métricas de conversión.
- ✓ Fidelizar clientes para generar referidos y ventas recurrentes.

INVERSIÓN

\$200.000 ARS6 cuotas sin interés de **\$33.333**

Todas las semanas hay promos: mirá el precio vigente en loopian.ar o consultá por WhatsApp.

[Inscríbete ahora](#)

loopian.ar/curso/ventas-y-asesoria-comercial

Contenido del curso

1

UNIDAD 1: Fundamentos de la Venta Consultiva y Rol del Asesor

Comprender los principios básicos de la venta consultiva, el rol del asesor comercial y la importancia...

4 lecciones

2

UNIDAD 2: Habilidades Blandas en Ventas

Desarrollar las habilidades interpersonales fundamentales para el éxito en ventas.

3 lecciones

3

UNIDAD 3: Etapas del Proceso de Venta (Parte I)

Entender las primeras fases de la venta, desde la prospección hasta la presentación inicial. Aprender ...

4 lecciones

4

UNIDAD 4: Etapas del Proceso de Venta (Parte II)

Comprender y aplicar técnicas para manejar objeciones, cerrar ventas y realizar seguimiento.

4 lecciones

5

UNIDAD 5: Uso de Herramientas CRM y Tecnológicas

Familiarizar al alumno con el uso de herramientas tecnológicas de gestión de clientes.

4 lecciones

6

UNIDAD 6: Técnicas de Venta en Distintos Canales

Diferenciar y aplicar estrategias de venta presencial, telefónica y digital.

3 lecciones

¿Para quién es este curso?

Vendedores en relación de dependencia

- Quieren superar sus metas mensuales
- Buscan profesionalizar su técnica

Emprendedores y dueños de negocio

- Venden ellos mismos sus productos o servicios
- Necesitan estructurar su proceso comercial

Profesionales independientes

- Abogados, contadores, consultores que venden servicios
- Necesitan vender sin sentirse vendedores

Aspirantes a roles comerciales

- Quieren entrar a equipos de ventas B2B/B2C
- Necesitan formación con marco metodológico

Qué necesitás para empezar

- ✓ Computadora o smartphone con internet
- ✓ Disposición a practicar conversaciones de venta
- ✓ Idealmente, un producto/servicio para aplicar
- ✓ Auriculares o ambiente para grabar prácticas (opcional)
- ✓ Mentalidad de mejora continua



Inscríbete hoy - Acceso inmediato

loopian.ar/curso/ventas-y-asesoria-comercial

loopian