

**Curso:**

# **Ventas Persuasivas de Alto Impacto: Arma tu proceso de ventas en 5 encuentros.**

## **Temario**

### **Unidad 1: Fundamentos Estratégicos de Venta.**

Mentalidad comercial, definición de objetivos (KPIs), construcción de propuesta de valor irresistible y mapeo del proceso de venta básico.

### **Unidad 2: Prospección Inteligente y Primer Contacto**

Identificación de leads calificados, estructuras de mensajes de apertura efectivos y dominio de preguntas neuopersuasivas para detectar dolores reales.

### **Unidad 3: : Presentación Persuasiva y Propuesta Comercial**

Storytelling aplicado, diseño de presupuestos que anclan valor (no precio) y desarrollo de diferentes tipos de pitch de ventas.

---

## Unidad 4: Cierre, Objeciones y Seguimiento

Técnicas de cierre directo e indirecto, framework para el manejo de objeciones reales y secuencias de follow-up estratégico.

## Unidad 5: Sesión Presencial – Simulación Real

Entrenamiento tipo "simulador" con práctica de pitch en vivo, role play de objeciones y networking estratégico