

1. DATOS GENERALES

NOMBRE DEL CURSO:	MARKETING DE ATRACCIÓN APLICADO A LA NEGOCIACIÓN Y VENTAS		
FECHA DE INICIO:	POR DEFINIR	FECHA DE FINALIZACIÓN:	POR DEFINIR
INVERSIÓN:	\$ 49.99 (CUARENTA Y NUEVE DÓLARES CON NOVENTA Y NUEVE CENTAVOS AMERICANOS 99/100)		
LUGAR DEL CURSO:	SISTEMA VIRTUAL DE EDUCACIÓN CONTINUA (SIVCE) - PLATAFORMA VIRTUAL		

2. ACADÉMICO

OBJETIVO Y TEMARIO

OBJETIVO GENERAL:	Aprender conceptos, metodologías y técnicas que permitirán superar objeciones y cerrar ventas como un profesional, el fin es el de potenciar y mejorar sus resultados particulares y organizacionales. Nuestro objetivo también es que nuestros Instructores trasmitan generosamente sus conocimientos a los participantes de este curso.
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	Proporcionar estrategias para mejorar relación empresa - cliente
	Propiciar técnicas para mejorar la imagen de la empresa o persona frente a su público objetivo
	Capacitar a los participantes en la generación de alianzas estratégicas.
MODALIDAD:	Virtual.
PERFIL DEL PARTICIPANTE:	Universitarios, emprendedores, profesionales interesados en la aplicación del marketing para la negociación y ventas en sus empresas

ORD.	CONTENIDO DEL CURSO: TEMAS Y ACTIVIDADES	N° HORAS
1	Atracción Saludo asertivo, comunicación de alto impacto y de atracción. Técnica vocal, herramienta poderosa para cautivar y atraer clientes Estructura del guión de ventas, vende en 30 segundos tú idea de producto o negocio	8
2	Conversión Rompiendo paradigmas en la era de las ventas digitales. 3 técnicas efectivas de atracción en las ventas.	8
3	Cierre de ventas El arte de saber cerrar y cobrar.	8
4	Conexión emocional con el cliente Lograr un vínculo afectivo con el prospecto en el dialogo de la venta. Construir una estrategia de atracción emocional para cautivar a los clientes. Se vende más por emoción que por lógica.	8
5	Fidelización Técnicas de fidelización Fidelización duradera	8
TOTAL DE HORAS		40

3. CERTIFICADO DE CAPACITACIÓN

Certificado emitido por el Centro de Educación Continua, con el aval de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE.

4. HORARIO

DISPOSICIONES GENERALES:	El curso de " Marketing de Atracción Aplicado a la Negociación y Ventas " se desarrollará en la modalidad de aprendizaje sincrónico los días sábados durante dos horas (10h00 a 12h00) y en la modalidad de aprendizaje asincrónico entre semana en el Sistema de Educación Virtual de Educación Continua (SIVCE), el cual tendrá una disponibilidad de acceso 24/7 a fin que los participantes puedan cumplir con las actividades designadas por el instructor a cargo.
---------------------------------	---