

**1. DATOS GENERALES**

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

**2. ACADÉMICO**

**OBJETIVO Y TEMARIO**

<b>OBJETIVO GENERAL:</b>	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.
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</b>	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.
<b>MODALIDAD:</b>	Virtual.
<b>PERFIL DEL PARTICIPANTE:</b>	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	<b>Atracción</b> 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	<b>Conversión</b> Rompiendo paradigmas en la era de las ventas digitales. 3 técnicas efectivas de atracción en las ventas.	8
3	<b>Cierre de ventas</b> El arte de saber cerrar y cobrar.	8
4	<b>Conexión emocional con el cliente</b> Lograr un vínculo afectivo con el prospecto en el dialogo de la venta. Construir una estrategia de atracción emociona para cautivar a los clientes. Se vende más por emoción que por lógica.	8
5	<b>Fidelización</b> Técnicas de fidelización Fidelización duradera	8
<b>TOTAL DE HORAS</b>		<b>40</b>

**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**

<b>DISPOSICIONES GENERALES:</b>	El curso de " <b>Marketing de Atracción Aplicado a la Negociación y Ventas</b> " 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 (SIVEC), 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.
---------------------------------	---