

ESTRATEGÍAS DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES

FECHA Y HORARIO

Del 29 de junio al 14 de julio (miércoles y jueves)
De 19:00 a 21:00 Hrs.
Plataforma zoom
3 semanas: 24 horas
*Sincrónica: 12 horas (webinars)
*Asincrónica: 12 horas (plataforma)

FACILITADOR



PhD. Iván Marcelo Poveda Velasco

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Hernán Rojas Navarro
Encargado Regional Sucre
Cel: 75777594

OBJETIVOS

Proporcionar conocimientos a emprendedores y microempresarios para el diseño, implementación y evaluación de estrategias de ventas, como herramientas fundamentales para generar un incremento en sus ganancias en un corto a mediano plazo.

DIRIGIDO A:

El curso esta dirigido a emprendedores y microempresarios entre 16 a 30 años de edad de las ciudades de Santa Cruz, Oruro, Potosí, Tarija, Sucre, Trinidad y Cobija.

INSCRIPCIONES:

<https://forms.gle/27hF66tb61azB2H29>

ESTRATEGÍAS DE VENTAS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES

BENEFICIOS

- ✓ Adquirir nuevos conocimientos en estrategias de ventas.
- ✓ Realizar y desarrollar las herramientas de aplicación práctica.
- ✓ Recarga de crédito para asistir a las clases virtuales.
- ✓ Capacitación gratuita.
- ✓ Certificado de participación.

CONTENIDO

- ✓ ¿Qué son las estrategias de venta?
- ✓ Fundamentos de una estrategia de ventas.
- ✓ Estrategias de venta telefónicas. *Incide Sales, Telemarketing.*
- ✓ Estrategias de venta al menudeo.
- ✓ Estrategias de venta de servicio.
- ✓ Estrategias de venta *e-commerce*.
- ✓ *Social and Solution Selling.*

CRONOGRAMA

SESIONES EN PLATAFORMA ZOOM

SEMANA	DÍA	
	MIÉRCOLES	JUEVES
1	29 de junio De 19 a 21 horas	30 de junio De 19 a 21 horas
2	06 de julio De 19 a 21 horas	07 de julio De 19 a 21 horas
3	13 de julio De 19 a 21 horas	14 de julio De 19 a 21 horas