



DASC
Instituto Tecnológico Universitario

Educación,
Tecnología
y Ambiente

VENTAS **EFFECTIVAS** **EN LA ERA DIGITAL**

Duración
del curso: **20** hrs.

1. Introducción a las ventas modernas

- Evolución de las ventas y tendencias actuales
- Importancia del marketing digital
- Rol del vendedor en el entorno digital



2. Marketing digital para vendedores

- Estrategias básicas de marketing digital para atraer clientes
- Herramientas y plataformas de marketing digital
- Ventas a través de redes sociales
- Uso de contenido visual y video
- Técnicas de email marketing
- Herramientas de automatización de ventas

3. Técnicas de venta

- Habilidades esenciales de un vendedor
- Etapas del proceso de venta (Funnel de ventas)
- Técnicas de presentación de productos y servicios
- Manejo de objeciones
- Técnicas de negociación y persuasión
- Cierres de venta
- Práctica del role playing y simulaciones



4. Herramientas y tecnologías para la venta

- CRM (Customer Relationship Management)
- Análisis de base de datos para toma de decisiones
- Estrategias de seguimiento y post venta de clientes



DASC
Instituto Tecnológico Universitario

Educación,
Tecnología
y Ambiente

CONOCE TODA LA **OFERTA EDUCATIVA** QUE TENEMOS PARA TI

LICENCIATURAS

- Mercadotecnia
- Diseño Interactivo
- Administración y Sistemas
- Sistemas Computacionales

INGENIERÍAS

- Industrial y Sistemas
- En Software

MAESTRÍAS

- Administración
- Innovación y Gestión de Proyectos de TI

Más de **45**
años de experiencia

**HORARIOS
PARA TI
QUE TRABAJAS**

📍 11 Sur 3308 Col. Chulavista | 📞 222 360 6438 | 🌐 www.dasc.edu.mx



¡INSCRÍBETE HOY!



DASC
Instituto Tecnológico Universitario

Educación,
Tecnología
y Ambiente