



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE VENTAS

---

DESARROLLO HUMANO



**INVERSIÓN**  
\$3,300.00 + IVA

**DURACIÓN**  
75 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea



# CURSO DE VENTAS

---

## DESARROLLO HUMANO

### OBJETIVO

Este curso de ventas tiene los siguientes objetivos:

- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distinto de Internet.
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos.
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.

### TEMARIO

#### I. Procesos de Venta

- Tipos de venta
- Fases del proceso de venta
- Preparación de la venta
- Aproximación al cliente
- Análisis del producto/servicio
- El argumentario de ventas
- Aplicación de Técnicas de Venta

#### II. Presentación y demostración del producto/servicio

- Demostraciones ante un gran número de clientes
- Argumentación comercial
- Técnicas para la refutación de objeciones
- Técnicas de persuasión a la compra
- Ventas cruzadas
- Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
- Técnicas de comunicación no presenciales

#### III. Seguimiento y Fidelización de Clientes



- La confianza y las relaciones comerciales
- Estrategias de fidelización
- Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing
- Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

#### **IV. Resolución de Conflictos y Reclamaciones Propios de la Venta**

- Conflictos y reclamaciones en la venta
- Gestión de quejas y reclamaciones
- Resolución de reclamaciones

# CURSO DE VENTAS

---



DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

