



# Programa de Capacitación para Vendedor

A continuación, te presentamos un programa de capacitación diseñado para desarrollar las habilidades esenciales de un Vendedor, utilizando los cursos disponibles en Edutin Academy:

Habilidad	Curso relacionado	Duración estimada
Estrategias de ventas efectivas	<a href="#">Curso de ventas</a>	4 semanas
Técnicas modernas de cierre y negociación	<a href="#">Curso de cierre de ventas</a>	4 semanas
Gestión y seguimiento de clientes	<a href="#">Curso de gestión de clientes difíciles</a>	4 semanas

## Descripción de los cursos

- 1. Curso de Ventas:** Aprende los fundamentos esenciales de la venta profesional: desde el proceso comercial hasta las fases de prospección, presentación, manejo de objeciones y seguimiento. Ideal para quienes desean fortalecer su capacidad de influir, conectar con clientes y generar confianza.
- 2. Curso de Cierre de Ventas:** Domina estrategias y técnicas de cierre efectivas que aumentan tu tasa de conversión. Este curso te entrena para identificar señales de compra, gestionar la toma de decisiones del cliente y concretar ventas con seguridad y empatía.



3. **Curso de Gestión de Clientes Difíciles:** Fortalece tu inteligencia emocional y tu capacidad de comunicación frente a clientes exigentes o situaciones desafiantes. Aprende a mantener relaciones comerciales sanas, manejar conflictos y conservar una imagen profesional en todo momento.

---

Estos cursos están diseñados para brindarte una formación sólida y práctica en las áreas clave que un Vendedor debe dominar.

Para obtener más información y acceder a los cursos, visita el sitio web: [www.edutin.com](http://www.edutin.com)