

Mapa de navegación

Curso de Habilidades para la venta

¿Cómo vas a navegar por tu curso?

Revisa las siguientes pantallas y conoce cada una de los componentes de tu curso.

Título del curso

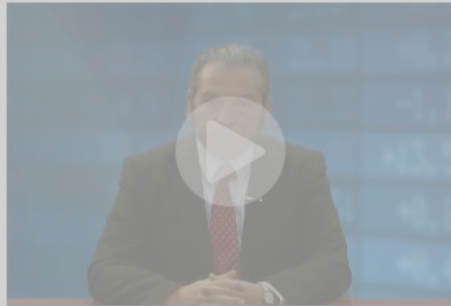
MT13375 Habilidades para la venta

Inicio

Temas

Entregables

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Presentación del experto

Observa a continuación lo que implica ser un vendedor en palabras del Dr. Jorge Ramón Pedroza.



¿Qué voy a aprender?

Las habilidades básicas y fundamentales que un vendedor necesita desarrollar para comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrás identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.



¿Cómo voy a aprender?

A lo largo del curso realizarás una serie de actividades y prácticas enfocadas a desarrollar tus habilidades de observación, escucha, comunicación y otras tantas relacionadas con el proceso de ventas. Para todas ellas es necesario que asumas tu responsabilidad y compromiso, pues son vitales para tu formación como vendedor. De igual manera desarrollarás una "evidencia" final en la que demostrarás tus habilidades. No olvides revisar los [entregables](#) del curso para conocer todos

Sección que muestra la presentación del experto, así como la metodología que lo compone.

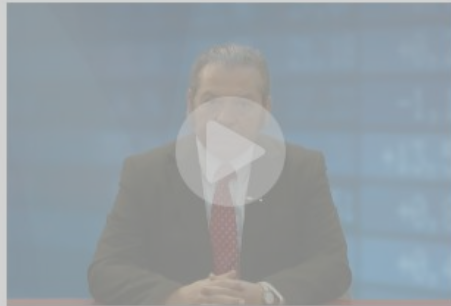
Inicio

Temas

Entregables

MT13375 Habilidades para la venta

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Presentación del experto

Observa a continuación lo que implica ser un vendedor en palabras del Dr. Jorge Ramón Pedroza.



¿Qué voy a aprender?

Las habilidades básicas y fundamentales que un vendedor necesita desarrollar para comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrás identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.



¿Cómo voy a aprender?

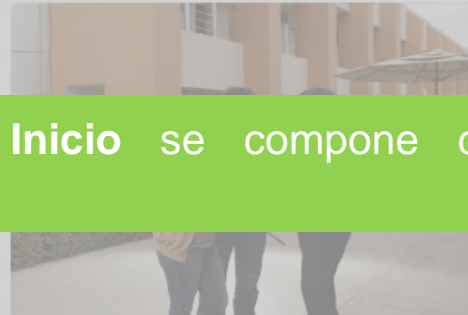
A lo largo del curso realizarás una serie de actividades y prácticas enfocadas a desarrollar tus habilidades de observación, escucha, comunicación y otras tantas relacionadas con el proceso de ventas. Para todas ellas es necesario que asumas tu responsabilidad y compromiso, pues son vitales para tu formación como vendedor. De igual manera desarrollarás una "evidencia" final en la que demostrarás tus habilidades. No olvides revisar los **entregables** del curso para conocer todos

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Presentación del experto

Pedroza.



¿Qué voy a aprender?

comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrás identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.

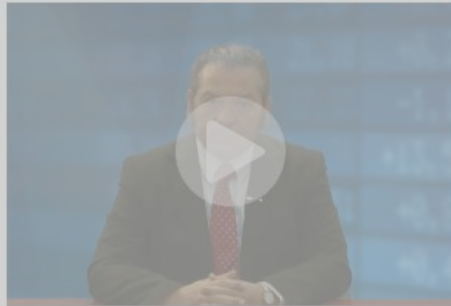


¿Cómo voy a aprender?

tus habilidades de observación, escucha, comunicación y otras tantas relacionadas con el proceso de ventas. Para todas ellas es necesario que asumas tu responsabilidad y compromiso, pues son vitales para tu formación como vendedor. De igual manera desarrollarás una "evidencia" final en la que demostrarás tus habilidades. No olvides revisar los [entregables](#) del curso para conocer todos

La sección de **Inicio** se compone de los siguientes apartados:

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Presentación del experto

Pedroza.



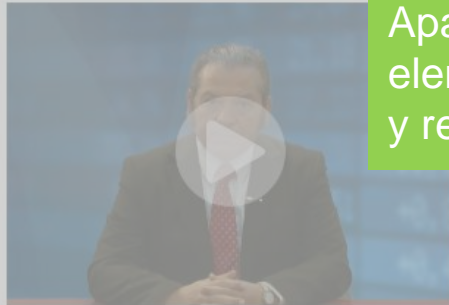
Las
un v
con
potenciales clientes, el manejo del proceso de
ventas y sus componentes, el manejo de
tiempo y prospección de clientes. De igual
manera podrás identificar cuáles son las áreas
en las que tienes mayor oportunidad de mejora.



comunicación y otras tantas relacionadas con
el proceso de ventas. Para todas ellas es
necesario que asumas tu responsabilidad y
compromiso, pues son vitales para tu
formación como vendedor. De igual manera
desarrollarás una "evidencia" final en la que
demostrarás tus habilidades. No olvides revisar
los entregables del curso para conocer todos

Apartado donde el experto presenta una explicación sobre los contenidos del curso.

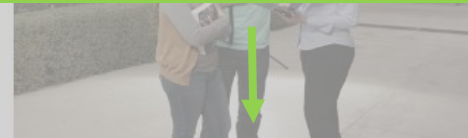
Haz clic en las imágenes para ver la información.



Presentación del experto

Observa a continuación lo que implica ser un vendedor en palabras del Dr. Jorge Ramón Pedroza.

Apartado donde se pueden revisar los elementos de competencia, evidencia, temario y referencias del curso.



¿Qué voy a aprender?

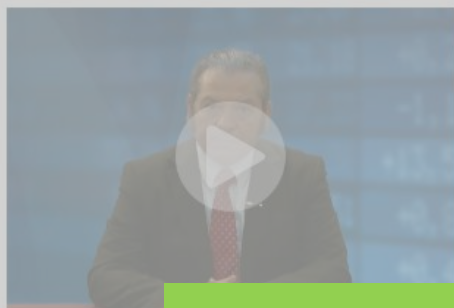
comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrás identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.



¿Cómo voy a aprender?

A lo largo del curso realizarás una serie de actividades y prácticas enfocadas a desarrollar tus habilidades de observación, escucha, comunicación y otras tantas relacionadas con el proceso de ventas. Para todas ellas es necesario que asumas tu responsabilidad y compromiso, pues son vitales para tu formación como vendedor. De igual manera desarrollarás una "evidencia" final en la que demostrarás tus habilidades. No olvides revisar los **entregables** del curso para conocer todos

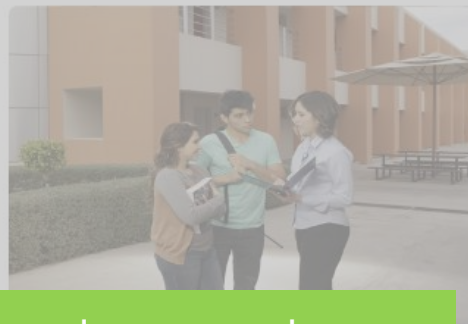
Haz clic en las imágenes para ver la información.



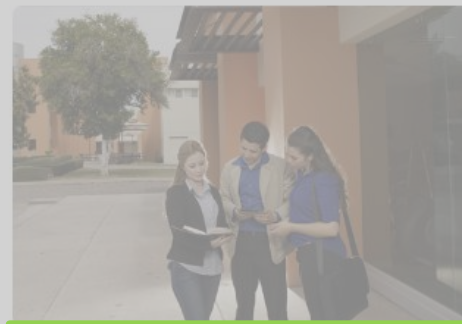
Presentación

Observa a continuación al vendedor en palacio Pedroza.

Apartado donde se puede conocer la metodología, políticas, los entregables y la evaluación del curso.



potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrás identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.



¿Cómo voy a aprender?

tus habilidades de observación, escucha, comunicación y otras tantas relacionadas con el proceso de ventas. Para todas ellas es necesario que asumas tu responsabilidad y compromiso, pues son vitales para tu formación como vendedor. De igual manera desarrollarás una "evidencia" final en la que demostrarás tus habilidades. No olvides revisar los entregables del curso para conocer todos

Sección que presenta los temas que componen el curso.

MT13375 Habilidades para la venta

Inicio **Temas** Entregables

Temas

Haz clic en los temas para ver la información.



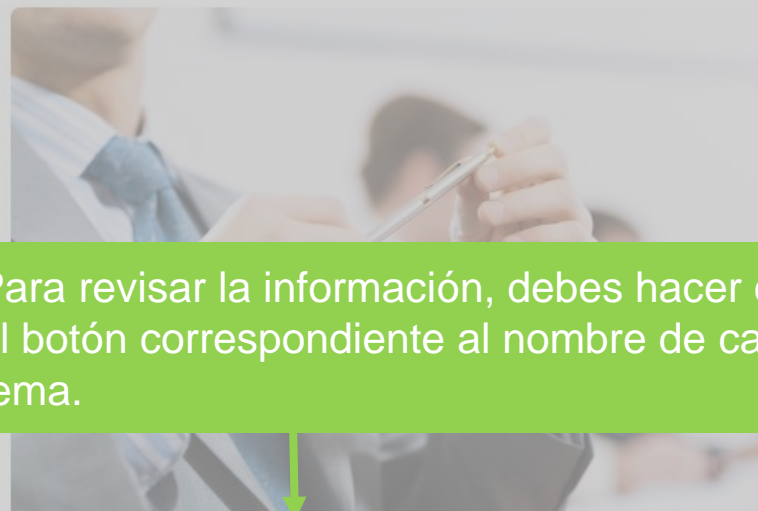
Módulo 1
Tema 1. Escucha activa



Módulo 2
Tema 8. Microventa

Temas

Haz clic en los temas para ver la información.



Para revisar la información, debes hacer clic en el botón correspondiente al nombre de cada tema.

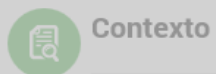
Tema 1. Escucha activa



Módulo 2

Tema 4. Performance

Tema 1. Escucha activa



Contexto



Explicación



Cierre



Referencias

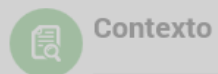
Al hacer clic en cada tema, accederás a una página que incluye tanto la explicación como las actividades asociadas a dicho contenido.



Me gusta



Tema 1. Escucha activa



Contexto



Explicación



Cierre



Referencias

Lo primero que verás al acceder en un tema será el desarrollo del contenido del mismo, a través del icono **Explicación**.

Como podrás notar, dicho icono se presenta en color azul.



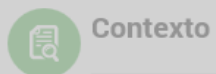
Me gusta



Tema 1. Escucha activa



Actividad



Contexto



Explicación



Cierre



Referencias

Quando deseas revisar las actividades,
es necesario que hagas clic en el icono
de **Actividad**.



Me gusta



Tema 1. Escucha activa



Explicación



Actividad



Contexto



Explicación



Cierre



Referencias





En forma automática, el botón cambiará de color a azul y te presentará las actividades del tema correspondiente.



Me gusta




Dentro del icono **Explicación** encontrarás los siguientes apartados:

-  **Contexto** Es la primera parte del contenido. Da la entrada al tema.
-  **Explicación** Es la segunda parte del contenido. Contiene la parte teórica del tema.
-  **Cierre** Es la tercera parte de la explicación de cada tema. Incluye reflexiones finales, además de un checkpoint.
-  **Referencias** Es la cuarta y última parte del contenido. Muestra las referencias que fueron utilizadas para el sustento teórico del curso.

Me gusta

Tema 1. Escucha activa





 Contexto Explicación Cierre Referencias

Explicación

Además, encontrarás dos secciones complementarias que incluyen videos y lecturas de apoyo para incrementar tu aprendizaje.

Para acceder a ellas, es necesario que coloques el cursor en cualquiera de las franjas en color gris, que aparecen al lado izquierdo de tu pantalla.

Tema 1. Escucha activa

	Contexto
	Explicación
	Cierre
	Referencias



Al hacer esto, aparecerá un icono representativo de cada sección.

Para acceder al contenido de este icono, es necesario hacer clic en el mismo.

Tema 1. Escucha activa



Este icono representa la sección **Cinema**, en la que encontrarás los videos que te apoyarán en el estudio de cada tema.



Explicación



Cierre



Referencias

Video recomendado

Escucha activa. 6 errores.



Tema 1. Escucha activa



Este icono representa la sección **Salón de lectura**, en la cual se encuentran las lecturas obligatorias y recomendadas de cada tema.



Explicación



Explicación



Cierre



Referencias

Lecturas recomendadas:

Andrés, J. (2013) La escucha activa, 9 errores comunes, y qué aporta a tu liderazgo. Recuperado de <http://direccionyliderazgo.com/la-escucha-activa-9-errores-comunes-y-que-aporta-a-tu-liderazgo/> Listado de los nueve errores más comunes cometidos al escuchar a un interlocutor. Los elementos señalados en el artículo complementan y dan mayor perspectiva de las técnicas de escucha activa que viste en clase.

Perry, D. (Junio, 2006) Listening skills pay off when it comes to selling. Recuperado de: <http://0-search.proquest.com.millenium.itesm.mx/docview/235502823?accountid=11643>



Tema 1. E

Finalmente, dentro de la sección de **Explicación** de cada tema, encontrarás un icono de **Me gusta**, para que indiques si el contenido del estudiado fue de tu agrado.

¡Para nosotros, tu opinión es fundamental!



Cont



Expl



Cier





Referencias





Te **Cuando accedas a la sección de **Actividad** de cada tema, encontrarás las instrucciones y criterios de evaluación que debes considerar en cada una de las actividades que se te soliciten.**

Revisa las lecturas, ligas  y videos  que se encuentran en los iconos de la barra izquierda, antes de realizar la actividad sobre este tema.

Instrucciones:

Criterios de evaluación de la actividad:

Tema 1. Escucha activa



Actividad

Revisa las lecturas, lig

que s

ema.

Instrucciones:

Criterios de evaluación de la actividad:

Desde esta sección, también podrás acceder a las secciones de **Cinema** y **Salón de lectura**.



Es un compendio de todas las actividades que forman parte del curso, organizadas por semana, y que además contiene la ponderación de cada una de ellas.

		Ponderación
Tema 2. Mirada activa	Tarea 2. Uso de los principios de la comunicación para construir relaciones.	
Tema 3. Neurolingüística para la venta	Tarea 3. El lenguaje de la mente.	
Tema 4. Venta adaptable	Actividad 1. Estilos sociales y neurolingüística.	12
	Tarea 4. Los estilos sociales.	
Tema 5. Comunicación activa	Actividad 2. Escuchar, observar y comunicar.	12
	Tarea 5. Cuando las cosas no van de acuerdo a tus planes.	
Tema 6. Manejo de objeciones	Tarea 6. Responder objeciones.	

Ahora, pon en práctica lo aprendido en este mapa de navegación, recorriendo tu curso.

¡Feliz aprendizaje!

D. R. © Universidad Tecmilenio®