



DIPLOMADO EN VENTAS CONSULTIVAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE



CIFOC

CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Reseña

*El **Centro de Investigación y Formación Continua del Claustro Gómez**, como subdivisión de la **Fundación Social Educativa y Cultural del Claustro Gómez**, es una entidad sin fines de lucro (OSFL) reconocida por el Ministerio de Gobierno, el Ministerio de Educación y el Ministerio de Salud por su impacto en la salud, educación y la investigación.*

*Enfocados en la **educación no formal** y la **educación continua**, ofrecemos una amplia gama de programas que incluyen **talleres, diplomados, seminarios, congresos, conferencias y cursos**. Estos programas están diseñados para actualizar y perfeccionar las habilidades de los profesionales en diversas áreas, adaptándose a las necesidades actuales del mercado laboral y del conocimiento.*

*Además, nuestro equipo de **docentes voluntarios, tanto nacionales como internacionales**, aporta una visión global y diversa, enriqueciendo la experiencia de aprendizaje con enfoques innovadores y prácticos. Nos enorgullece ser pioneros en **educación a distancia** e impulsar la **producción científica** como parte esencial de nuestro compromiso con la formación de calidad.*

Si deseas ampliar tus conocimientos, mejorar tus competencias profesionales y participar en programas de alto impacto educativo, ¡te invitamos a inscribirte y formar parte de una comunidad que lidera el futuro de la educación continua!



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Pensum y Plan Curricular

El Diplomado en Ventas Consultivas y Atención al Cliente está diseñado para formar profesionales capaces de identificar necesidades, ofrecer soluciones personalizadas y brindar experiencias de servicio excepcionales que fortalezcan la relación con el cliente y aumenten los resultados comerciales. A través de un enfoque práctico y 100% virtual, los participantes aprenderán técnicas de ventas estratégicas, comunicación efectiva y herramientas para mejorar la satisfacción y fidelización del cliente.

Duración

210 horas académicas

100% Virtual (Asincrónico)





Objetivo General

Capacitar a los participantes en técnicas de ventas consultivas y atención al cliente, fortaleciendo su capacidad para generar relaciones duraderas, incrementar la satisfacción del cliente y optimizar los resultados comerciales.

Objetivos Específicos

- Desarrollar habilidades para identificar necesidades y ofrecer soluciones personalizadas a los clientes.*
- Aplicar técnicas de ventas consultivas y comunicación efectiva en entornos presenciales y digitales.*
- Implementar estrategias de atención al cliente que fomenten la fidelización y la experiencia positiva del cliente.*





CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Perfil del Estudiante

Este diplomado está dirigido a profesionales de ventas, emprendedores, ejecutivos de atención al cliente, representantes comerciales y cualquier persona interesada en mejorar sus competencias en ventas y servicio al cliente. Se espera que los participantes tengan habilidades comunicativas, orientación al cliente, disposición para aprender técnicas estratégicas de ventas y capacidad para aplicar soluciones prácticas en distintos contextos comerciales.

Beneficios del Diplomado

Los participantes desarrollarán competencias para mejorar la interacción con clientes, aplicar técnicas de ventas consultivas efectivas y diseñar estrategias de atención que generen experiencias memorables. Asimismo, podrán aumentar la fidelización, mejorar el desempeño comercial y fortalecer su perfil profesional en mercados competitivos, aplicando conocimientos prácticos y medibles en entornos 100% virtuales.



Plan de Estudios



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ



Módulo 1: Fundamentos de Ventas Consultivas

- Introducción a la venta consultiva y su importancia estratégica.
- Diferencias entre venta tradicional y consultiva.
- Principios de persuasión y construcción de relaciones de confianza.



Módulo 2: Técnicas de Comunicación y Atención al Cliente

- Comunicación efectiva y escucha activa.
- Manejo de objeciones y negociación positiva.
- Estrategias para brindar experiencias memorables al cliente.



Módulo 3: Gestión de Clientes y Oportunidades de Venta

- Identificación y segmentación de clientes potenciales.
- Creación de propuestas de valor personalizadas.
- Gestión de la relación con el cliente y seguimiento de oportunidades.



Módulo 4: Optimización de Resultados y Fidelización

- Medición del desempeño de ventas y satisfacción del cliente.
- Técnicas de fidelización y retención de clientes.
- Ajuste de estrategias de ventas y atención para maximizar resultados.



Beneficios del Programa



CIFOC
CENTRO DE INVESTIGACIÓN
Y FORMACIÓN CONTINUA DEL
CLAUSTRO GÓMEZ

Programas actualizados

- *Nuestros diplomados están basados en tendencias actuales, necesidades reales del mercado y las mejores prácticas del sector.*

Modalidad flexible

- *Clases virtuales o semipresenciales que se adaptan a tu ritmo de vida, permitiéndote estudiar desde cualquier lugar.*

Certificación reconocida

- *Recibe un diploma avalado por una institución seria, con respaldo académico y validez profesional.*

Enfoque práctico y aplicable

- *Aprenderás herramientas que podrás utilizar inmediatamente en tu trabajo o proyecto personal.*

Docentes expertos

- *Profesionales especializados con experiencia real en el campo, dispuestos a guiarte en tu proceso de aprendizaje.*

Impulso para tu carrera

- *Un diplomado te ayuda a mejorar tu perfil, aplicar a mejores posiciones, fortalecer tu hoja de vida y destacar en procesos de selección.*

