



**Brilliant
Minds Force**
CONNECTING EDUCATION TO INDUSTRY

COM1203

Fundamentos de Ventas

Un programa práctico de preparación para ventas dirigido a escuelas, universidades e iniciativas de capacitación laboral.

DESCRIPCIÓN GENERAL

El programa Fundamentos de Ventas de BMF proporciona a los participantes conocimientos básicos de ventas, habilidades de comunicación con el cliente, prácticas para el desarrollo de relaciones y experiencia práctica con flujos de trabajo de ventas con soporte de CRM. El programa ayuda a las instituciones a preparar a los estudiantes para roles de atención al cliente, estudios superiores y un impacto real en el mundo laboral.

 brilliantmindsforce.com  info@brilliantmindsforce.com



POR QUÉ LAS INSTITUCIONES ELIGEN ESTE CURSO

- Práctico y orientado a la empleabilidad
- Facilita la comunicación y la preparación para la atención al cliente.
- Adecuado para estudiantes principiantes en entornos académicos y laborales.

QUÉ ABARCA EL PROGRAMA

- 1 Introducción a las ventas
- 2 El proceso de ventas
- 3 Habilidades de comunicación en ventas
- 4 Estrategias y técnicas de ventas
- 5 Tecnología en ventas
- 6 Métricas y análisis de ventas
- 7 Ética en ventas
- 8 Carreras profesionales en ventas
- 9 Estudios de caso y aplicaciones reales
- 10 Impacto del departamento de ventas en otros departamentos de la empresa

ENFOQUE PEDAGÓGICO

- Contenido de lectura
- Podcasts y lecciones de audio
- Lecciones en video

Los estudiantes pueden elegir el formato que mejor se adapte a su estilo de aprendizaje.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- Desarrollar la confianza necesaria para comprender cómo las ventas contribuyen al crecimiento empresarial y a las relaciones con los clientes.
- Desarrolle hábitos de venta éticos que fomenten la confianza, la profesionalidad y la fidelización a largo plazo de los clientes.

AJUSTE INSTITUCIONAL / IDEAL PARA

- Escuelas de formación profesional,
- Institutos de bachillerato,
- Universidades y Centros de Enseñanza Superior,
- Programas de Desarrollo Laboral,
- Programas de Preparación Técnica y Profesional.



DURACIÓN

Flexible



FORMATO

Implementación en línea, mixta o guiada



IDIOMA

Inglés / Español



CERTIFICADO

Certificado de Logro de BMF



NIVEL

Inicial

Dotar a los alumnos de conocimientos prácticos de ventas.

Pregunta sobre la implementación, la personalización y la entrega en múltiples formatos.

INVOLUCRA A LOS
ESTUDIANTES

DESARROLLA LA
CONFIANZA

PREPÁRATE PARA EL
FUTURO.

CREA UN IMPACTO
DURADERO