



Fundamentos de Ventas para Mecánicos Automotriz

DESCRIPCIÓN GENERAL

El curso se centra en la venta consultiva, el asesoramiento sobre servicios, las necesidades del cliente, la explicación del valor, las objeciones de precio, las recomendaciones éticas, el cierre de la venta y el seguimiento posventa. Los participantes aprenderán a recomendar servicios de forma profesional y sin presiones, ayudando a los clientes a tomar decisiones informadas y fomentando la confianza y la fidelidad.

 brilliantmindsforce.com  info@brilliantmindsforce.com



POR QUÉ LAS INSTITUCIONES ELIGEN ESTE CURSO

- Contribuye a la calidad del servicio, la fidelización, las recomendaciones y la confianza del cliente.
- Utiliza situaciones realistas de entornos laborales reales.

QUÉ ABARCA EL PROGRAMA

- 1 Fundamentos de ventas en el taller automotriz
- 2 El proceso de ventas paso a paso
- 3 Técnicas y estrategias de ventas para talleres
- 4 Métricas de ventas y mejora continua

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

- Entienda las ventas como un proceso profesional de asesoramiento y servicio, no como una venta agresiva.
- Aplique prácticas de venta éticas que fomenten relaciones a largo plazo con los clientes.

AJUSTE INSTITUCIONAL / IDEAL PARA

- Escuelas técnicas y programas de formación profesional en el sector automotriz.
- Escuelas secundarias con programas de formación profesional.
- Programas de desarrollo de la fuerza laboral y de aprendizaje.
- Talleres de formación para mecánicos principiantes.



DURACIÓN

Flexible



FORMATO

Implementación en línea, mixta o guiada



IDIOMA

Inglés / Español



CERTIFICADO

Certificado de Logro de BMF



NIVEL

Inicial

Preparación para la carrera profesional y éxito laboral en oficios especializados

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