

Técnicas de Ventas

Duración máxima: 180 días

Temario del curso

Versión: Español

1. Fundamentos de la venta: necesidad, beneficio y venta consultiva
2. Canales de venta en 2026: de la tienda a la venta social y el e-commerce
3. El cliente: tipología, psicología y segmentación con datos
4. Comunicación comercial: escucha activa, presencial y a distancia
5. Técnicas de preguntas y venta consultiva (SPIN)
6. Tratamiento de objeciones
7. Técnicas de cierre: del guion clásico al enfoque consultivo
8. Prospección, pipeline y CRM en la actividad comercial
9. La visita comercial: presencial y a distancia
10. IA generativa en ventas y mercado laboral junior en España
11. Prácticas formativas
12. Proyecto final

Matricúlate aquí:

<https://www.htlescueladeempresaonline.com/matricula/>

Sales Techniques

Maximum duration: 180 days

Course contents

Version: English

1. Introduction to Modern B2B and B2C Selling
2. Understanding Value: What Customers Actually Buy
3. Building a Sales Framework: Qualifying and Prioritizing Opportunities
4. The Art of Consultative Selling: Goals, Problems and Solutions
5. Understanding the Client: Discovery, Mapping and the Client's Problem
6. Root-Cause Analysis for Sales: From Symptom to Solution
7. Social Selling and LinkedIn Prospecting for B2B
8. CRM, Pipeline Management and AI-Assisted Sales Tools
9. Enterprise and Cross-Border B2B Selling
10. Global Sales Careers: Certifications and the Junior Analyst Market
11. Professional Internship
12. Final project

Register here:

<https://www.htlescueladeempresaonline.com/en/enrollment/>