Técnicas de Venta y Venta Sugestiva

SKU	50022
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	80 horas
Dirigido a	emprendedores, administradores, encargados de marketing, ventas y gestión comercial de hoteles, restaurantes y cafeterías.

Este curso entrega herramientas prácticas y conocimientos aplicados en **Técnicas de Venta y Venta Sugestiva**, orientados al contexto de hoteles, restaurantes, cafeterías y negocios HORECA. El programa aborda procedimientos, gestión operativa, calidad de servicio y buenas prácticas para fortalecer el desempeño profesional y la eficiencia de los procesos.

Unidad 1: Fundamentos comerciales del negocio

- Identificación de segmentos de clientes, propuesta de valor y factores de diferenciación en negocios HORECA.
- Análisis de comportamiento de compra, competencia y tendencias relevantes para la oferta.
- Definición de objetivos comerciales y criterios para orientar acciones de venta y comunicación.

Unidad 2: Diseño de oferta y comunicación

- Estructuración de productos, servicios, cartas, menús y promociones con foco en rentabilidad y experiencia.
- Creación de contenidos y recursos visuales adecuados para canales digitales y puntos de venta.
- Aplicación de criterios de comunicación clara, atractiva y coherente con la identidad del negocio.

Unidad 3: Ventas y canales digitales

- Uso de técnicas de venta consultiva, venta sugestiva y recomendación según necesidades del cliente.
- Gestión de redes sociales, plataformas digitales y canales de delivery para ampliar alcance y conversión.
- Seguimiento de campañas, promociones y desempeño comercial mediante indicadores simples.

Unidad 4: Optimización y crecimiento

- Análisis de resultados para identificar oportunidades de mejora en precios, oferta y canales.
- Diseño de acciones para aumentar ticket promedio, recurrencia y fidelización de clientes.
- Elaboración de un plan de crecimiento sostenible con metas y prioridades comerciales.

Metodología

El curso se desarrolla mediante estudio autónomo, lecturas guiadas, análisis de casos, ejercicios de aplicación, actividades prácticas, cuestionarios por unidad y una evaluación final.

Recursos Didácticos

Se incluyen manual de estudio, guías de trabajo, glosario técnico, fichas de apoyo, material descargable y casos prácticos vinculados a situaciones habituales del sector HORECA.

Evaluación

El aprendizaje se verifica mediante cuestionarios, actividades de aplicación, resolución de casos prácticos y una evaluación final integradora.

Competencias de Egreso

- Comprender los fundamentos y procesos asociados a Técnicas de Venta y Venta Sugestiva.

- Aplicar procedimientos y buenas prácticas de forma ordenada y consistente.
- Identificar riesgos, desviaciones y oportunidades de mejora en la operación HORECA.
- Contribuir a una gestión eficiente, segura y orientada a la calidad de servicio.