



S A B A N T I S

VENTA, NEGOCIACIÓN Y STORYTELLING.

Los mercados evolucionan a un ritmo vertiginoso, movidos por la irrupción de nuevas tecnologías y por el incremento de una oferta y competencia global.

Las empresas y profesionales se ven obligados a reinventarse y renovar sus competencias para mantenerse vigentes, no solo para vender, sino para fidelizar a clientes con nuevos hábitos y necesidades de consumo.

En este diplomado, aprenderás cómo desarrollar estrategias enfocadas en agregar valor a las empresas, mercados y clientes, siendo capaz de adaptarte a los continuos cambios en las conductas de compra, generando así, permanentes oportunidades de negocio.

CURSOS

- ✓ Modelos de venta.
- ✓ Técnicas avanzadas de negociación.
- ✓ Gestión comercial para el siglo XXI.
- ✓ Persuasión y storytelling.
- ✓ Dirección estratégica.

DURACIÓN:
170 Hrs

BENEFICIO DE
FRANQUICIA
TRIBUTARIA **senc@**

PRECIO:

\$780.000 CLP

INCLUYE TUTORÍA SINCRÓNICA STREAMING PARA TRABAJO FINAL