

CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 09 al 18 de junio de 2026

Sesiones: martes y jueves

Horarios: De 19:00 a 21:00 hrs.

Modalidad: Online

Inversión: 800 Bs

Descuento por pronta inscripción hasta el 28/05/2026

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3710618

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

El Manejo de Objeciones busca exactamente crear una objeción en el cliente respecto al producto; ese primer NO que será el hilo conductor que nos llevará al cierre de venta. El programa enlista las principales objeciones de los clientes y la manera de tratarlas, de manera que, en vez de obstáculos para realizar una venta, se traduzcan en puntos a favor para realizarla.

Enseñar a utilizar el cierre de prueba, preguntas y lenguajes enfocados en el cierre de venta procurando perder el miedo a pasar al cierre de venta.

Conocer diferentes técnicas de cierre de ventas para aplicar la que más se adecue a nuestro cliente.

PÚBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

8 horas

CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

METODOLOGÍA

- Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.
- Actividades posteriores a las Sesiones: Lecturas de apoyo.
- Trabajos prácticos individuales y en equipo.
- Análisis de casos.
- Autodiagnósticos.
- Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain, que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Además, los participantes que elijan la modalidad online (si el curso aplica), deben tomar en cuenta solo se considerará asistencia si se encuentran en la clase con la cámara prendida.

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave de la certificación, incluidos los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Puede ser verificada en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Socialización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUASIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿La objeción es una amenaza o una oportunidad? Entendiendo su naturaleza.
- Las Objeciones Objetivas y Subjetivas.
- La dirección de las Objeciones.
- La venta comienza con el primer NO.
- Método APC para rebatir cualquier objeción.
- La técnica PARA para reforzar los argumentos.
- Principales objeciones de los clientes y como tratarlas.
- Argumentos racionales y emocionales.
- TÉCNICAS DE CIERRE
- ¿Por qué no se concreta una venta?
- Principios y técnicas efectivas de persuasión.
- Pasos para crear un ANCLAJE en nuestros clientes.
- MICRO y MACRO expresiones, para lograr una mejor calibración y entendimiento con el cliente.
- Clasificación de clientes según su sistema de representación a través de la P.N.L.
- El RAPPORT, como se da para conectar y persuadir
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- TRIADA MÁGICA en el mundo de las ventas.
- Cierres NEUROLINGÜÍSTICOS.
- Análisis y prácticas en distintos escenarios.

FACILITADOR

Jorge Luis Ramírez Benítez

Ingeniero Comercial por la Universidad Americana de Asunción, con más de 15 años de experiencia en consultoría, capacitación y desarrollo organizacional. Se ha desempeñado como facilitador, coach de resultados e instructor empresarial, impartiendo workshops, talleres y conferencias en áreas de desarrollo personal, profesional y organizacional.

Especialista en liderazgo, equipos de alto rendimiento, ventas, marketing y experiencia del cliente, ha asesorado y capacitado a empresas de distintos rubros, impactando a cientos de profesionales y emprendedores.



CURSO PRESENCIAL:

MANEJO DE OBJECIONES Y PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS



GESTIÓN EMPRESARIAL

Es mentor certificado por KOGA PY para el acompañamiento a emprendedores y startups, Speaker Coach y especialista en Storytelling. Además, ha sido docente de SINAFOCAL en proyectos orientados al fortalecimiento del liderazgo, habilidades comerciales y emprendimiento con impacto social y económico.

Cuenta con estudios en Alta Gerencia para Dirección de Ventas y Marketing por la World Sales Academy; formación como Coach Profesional de Resultados en Lambent; Coaching de Equipos Outdoor (Buenos Aires, Argentina) y certificación Practitioner en BELBIN SPAIN. Actualmente es Director de Talentum Paraguay S.A.

Su filosofía profesional se basa en trabajar con pasión, integrando su rol como emprendedor, deportista y amante de la naturaleza en su visión de liderazgo y desarrollo humano.