



## CARTA DESCRIPTIVA

### I. DATOS DEL TALLER:

Nombre del taller: Estrategias de Comercialización

Área de Atención: Educación para la Autonomía Económica

Eje Temático: Capacitación para la comercialización de bienes y/o servicios.

Total, de horas: 30

Horas por semana: 6

### II. OBJETIVO:

Aprender herramientas integrales y necesarias para desarrollar estrategias y técnicas de venta, enfatizando el papel fundamental de la calidad en el servicio y la migración a las nuevas tecnologías digitales, que permitan incrementar los ingresos en su negocio, proyecto o emprendimiento, para lograr su autonomía económica.

### III. POBLACIÓN A LA QUE VA DIRIGIDO:

Personas mayores de 15 años, principalmente mujeres.

### IV. CONTENIDOS POR MÓDULO:

Módulo	Contenidos	Horas	Materiales a utilizar
<b>1. Calidad en el Servicio.</b>	1. Conoce a tus clientes 1.1 Clientes 1.2 Preferencias 1.3 Costo- Beneficio de tu producto 1.4 Protocolos de atención 1.5 Creación 1.6 Atributos 1.7 Tipos 1.8 Manejo de información 1.9 Recepción de quejas	6	Cuaderno Lápiz/Bolígrafo Equipo de cómputo Dispositivo móvil



	<p>1.0.1 Empatía 1.0.2 Manejo de la crítica 1.0.3 Satisfacción garantiza 1.0.4 ¿Qué es la calidad en el servicio? 1.0.5 Importancia de aplicarla 1.0.6 Estrategias para determinar la calidad 1.0.7 Definición 1.0.8 Tipos 1.0.9 Creación de objetivos</p>		
<b>2. Pre-venta</b>	<p>2.1 ¿Cuál es el perfil de un vendedor? 2.2 Definición de Ventas 2.3 Tipos de ventas 2.4 Vence el miedo al vender 2.5 Desarrolla técnicas y habilidades para hablar en público 2.6 Mi Producto 2.7 Estructura y análisis de mi producto 2.8 Métodos para fijar el Precio de venta 2.9 Presentación comercial del producto 2.10 Distribución: Canales, logística y puntos de venta 2.11 ¿Quién es mi</p>	6	<p>Cuaderno Lapiz/Boligrafo Equipo de computo Dispositivo móvil</p>



	<p>cliente? 2.12 El proceso de compra y comportamiento del consumidor 2.13 Identificar a mi competencia y sus estrategias 2.14 Ventaja competitiva 2.15 Proceso de ventas 2.16 Etapas del proceso de ventas. 2.17 Técnicas de ventas 2.18 Técnicas de cierre y negociación. 2.19 La importancia del lenguaje corporal en la negociación. 2.20 Técnicas de cierre de ventas.</p>		
<b>3. Estrategias de ventas.</b>	<p>3.1 ¿Qué son las estrategias de ventas? 3.2 ¿Cuáles son las estrategias de ventas? 3.3 ¿Cuál es su importancia? ¿Cómo implementarlas? 3.4 ¿Cómo vender servicios? 3.5 ¿Cómo vender productos? 3.6 Técnicas de ventas efectivas: 3.7 Embudo de ventas 3.8 Definición de postventa.</p>	6	Cuaderno Lapiz/Boligrafo Equipo de computo Dispositivo móvil



<b>4. Redes Sociales.</b>	4.1 Redes Sociales. 4.2 Teoría y redes sociales en cifras. 4.3 Creación de contenido para redes sociales, herramientas y mejora continua. 4.4 Herramientas 4.5 Anuncios, grupos y eventos. 4.6 Tu tienda en Redes Sociales. 4.7 Tipos de Redes Sociales. 4.8 Facebook 4.9 Perfiles	6	Cuaderno Lapiz/Boligrafo Equipo de computo Dispositivo móvil
<b>5. Cobros con tarjeta y nuevos pagos digitales</b>	5.1 Plataformas de pago con tarjetas de débito/crédito (físicas) (Bancos, izettle, mercado pago, clip, etc) 5.2 Beneficios y desventajas de las principales opciones en el mercado. 5.3 Aprende a implementarlas para tu negocio 5.4 Plataformas de pago con tarjetas de débito/crédito (digital) (Bancos, openpay, mercadopago, paypal, etc) 5.5 Beneficios y desventajas de las principales opciones en el mercado.	6	Cuaderno Lapiz/Boligrafo Equipo de computo Dispositivo móvil



	5.6 Pagos digitales 5.7 CoDi 5.8 Aprende a implementarlo en tu negocio 5.9 Modalidad de pago "Compra ahora paga mañana"		
--	--	--	--

## V. EVALUACIÓN:

La evaluación será eminentemente formativa por lo que será primordial la identificación de áreas de oportunidad para la mejora continua e intervención en los procesos educativos a fin de conseguir las metas y objetivos previstos. El instrumento que se sugiere utilizar es la rúbrica de evaluación que determina las competencias desarrolladas mediante indicadores de aspectos centrales de los contenidos implementados, así como niveles de logro. Se entregará una constancia de participación una vez acreditada dicha evaluación.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

<https://www.tiendanube.com/blog/mx/calidad-de-servicio/>

<https://www.zendesk.com.mx/blog/preventa/>

<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-preventa/>

<https://www.zenvia.com/es/blog/preventa/>

<https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos-estrategias-ventas-exitosas>

<https://bloo.media/blog/estrategias-de-venta/>

<https://concepto.de/redes-sociales/>

<https://sproutsocial.com/es/insights/tipos-de-redes-sociales/>

<https://www.occamagenciadigital.com/blog/creacion-de-contenidos-digitales-que-son-tipos-y-sus-beneficios>

<https://www.cobroscontarjeta.com/>