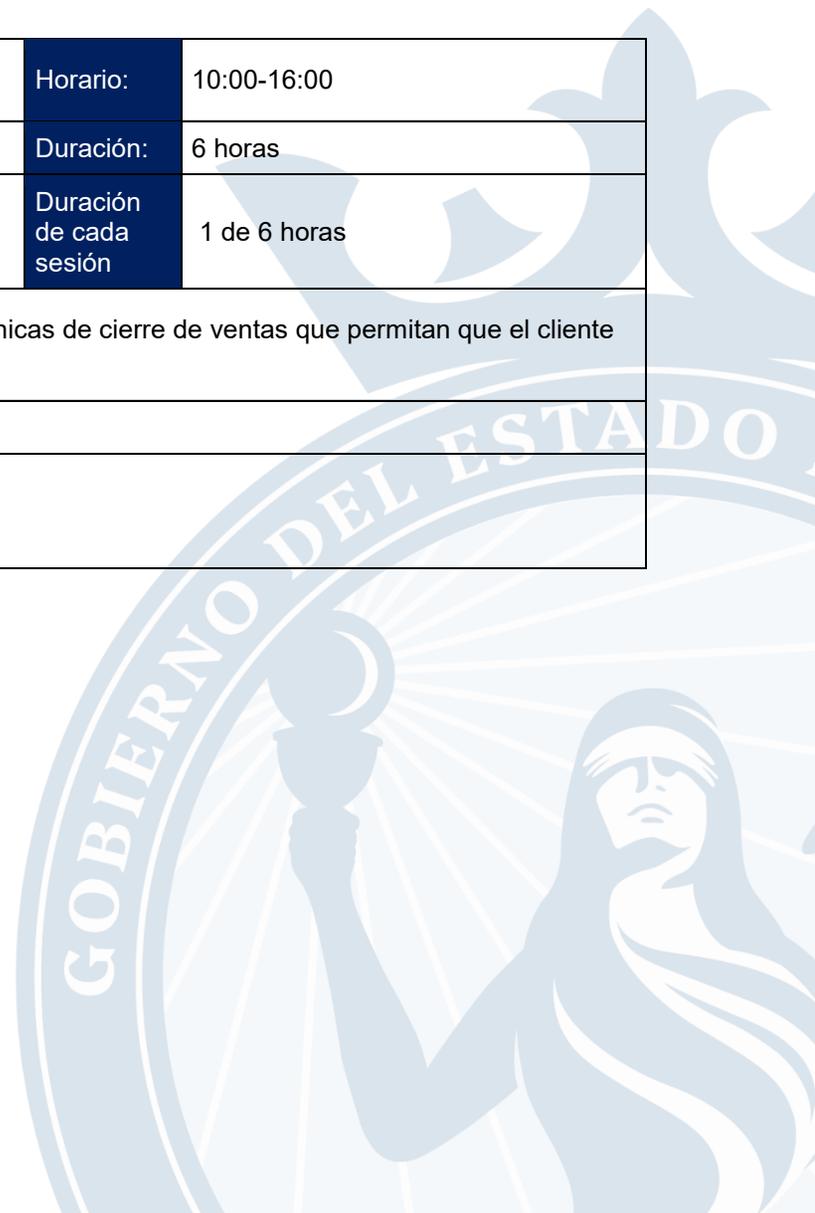




**DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO TURÍSTICO  
DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA  
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TURÍSTICA 2025**

**CARTA DESCRIPTIVA**

Nombre del curso:	Técnicas especializadas en ventas.	Horario:	10:00-16:00
Municipio sede:	San Luis de la Paz	Duración:	6 horas
Nombre del instructor:	Fernando Piña Pérez.	Duración de cada sesión	1 de 6 horas
Objetivo:	Los participantes desarrollarán habilidades en estrategias y técnicas de cierre de ventas que permitan que el cliente potencial se comprometa a comprar un producto o servicio.		
Perfil del participante:	Directivos y gente con personal a su cargo		
Conocimientos y habilidades para ingresar al curso:	Manejo del personal		





**DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO TURÍSTICO  
DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA  
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TURÍSTICA 2025**

Contenido temático	Objetivo particular	Actividades		Técnicas instruccionales	Técnicas grupales	Evaluación	Requerimientos	Tiempo
		Instructor	Participante					
Encuadre	Los participantes se conocerán entre sí, por medio de una dinámica de presentación para propiciar un ambiente participativo.	El instructor explica a los participantes la dinámica de presentación, el contenido y objetivos del curso, así como, la temática y ejercicios a realizar para que estos puedan conocer los beneficios y generar expectativas. Se aplicará a los participantes una evaluación diagnóstica inicial.	Escucha con atención, genera un compromiso y participa en la dinámica.	Expositiva	Nombre, animal y actúo como ese animal.	N/A	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo.	30 min
Introducción a las ventas.	Los participantes conocerán los conceptos básicos respecto a las ventas, su importancia, roles y funciones del vendedor.	El instructor designará equipos y temas para que los participantes los estudien. Les pedirá a los equipos que expongan su tema. Complementará los temas y realizará preguntas a los participantes.	Estudiar el tema asignado. Escuchar con atención y responder preguntas.	Expositiva. Interrogativa.	Corrillos.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones.	30 min.



**DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO TURÍSTICO  
DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA  
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TURÍSTICA 2025**

Proceso de ventas.	Los participantes conocerán el proceso de ventas.	El instructor designará equipos y temas para que los participantes los estudien. Les pedirá a los equipos que expongan su tema. Complementará los temas y realizará preguntas a los participantes.	Estudiar el tema asignado. Escuchar con atención y responder preguntas.	Expositiva. Interrogativa.	Corrillos.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones. Video "Proceso de ventas".	30 min.
Pensamientos limitantes en el proceso de venta.	Los participantes modificarán pensamientos limitantes con respecto a las ventas.	El instructor aplicará técnicas de PNL para la modificación de pensamientos limitantes.	Realizar las actividades de PNL guiadas por el instructor.	Expositiva.	Visualización guiada.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones. Video "Cambio de creencias limitantes".	1 hora.
Estrategias de ventas para conectar con el cliente.	Los participantes desarrollarán una empatía profunda en sus mercados meta para identificar necesidades no cubiertas.	El instructor explicará el llenado del diagrama, mapa de empatía e incitará a los participantes a diseñar el mapa de empatía de su(s) mercado(s) meta.	Hacer el llenado del diagrama, mapa de empatía de su(s) mercado(s) meta.	Expositiva. Interrogativa.	N/A.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones. Video "Mapa de empatía".	1 hora.
Propuesta de valor dirigida al cliente.	Los participantes desarrollarán o mejorarán su propuesta de valor hacia su(s) mercado(s) meta.	El instructor explicará el llenado del diagrama propuesta de valor e incitará a los participantes a diseñar su diagrama de propuesta de valor hacia su(s) mercado(s) meta.	Hacer el llenado del diagrama propuesta de valor hacia su(s) mercado(s) meta.	Expositiva. Interrogativa.	N/A.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones. Video	1 hora.



**DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO TURÍSTICO  
DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA  
PROGRAMA DE CAPACITACIÓN TURÍSTICA 2025**

							"Propuesta de valor".	
Habilidades de comunicación.	Los participantes practicarán técnicas de comunicación para el cierre de ventas.	El instructor expondrá las diversas técnicas de comunicación enfocadas en el cierre de ventas.	Responder a las preguntas del instructor. Practicar las técnicas expuestas.	Expositiva. Interrogativa.	Corrillos.	N/A.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación y manual de trabajo, hojas blancas, plumones. Video "Estilos de comunicación".	1 hora.
Cierre.	Los participantes realizarán un breve análisis de sus aprendizajes.	El instructor realizará un breve resumen de los temas abordados. Preguntará a cada participante qué aprendió y/o se lleva del curso. Brindará el medio para la evaluación final y de satisfacción.	Responder a la pregunta del instructor. Responder a las evaluaciones.	Expositiva. Interrogativa.	Qué aprendo, qué me llevo.	Evaluación final. Evaluación de satisfacción.	Equipo de cómputo, pantalla, presentación, evaluación final y evaluación de satisfacción.	30 min.