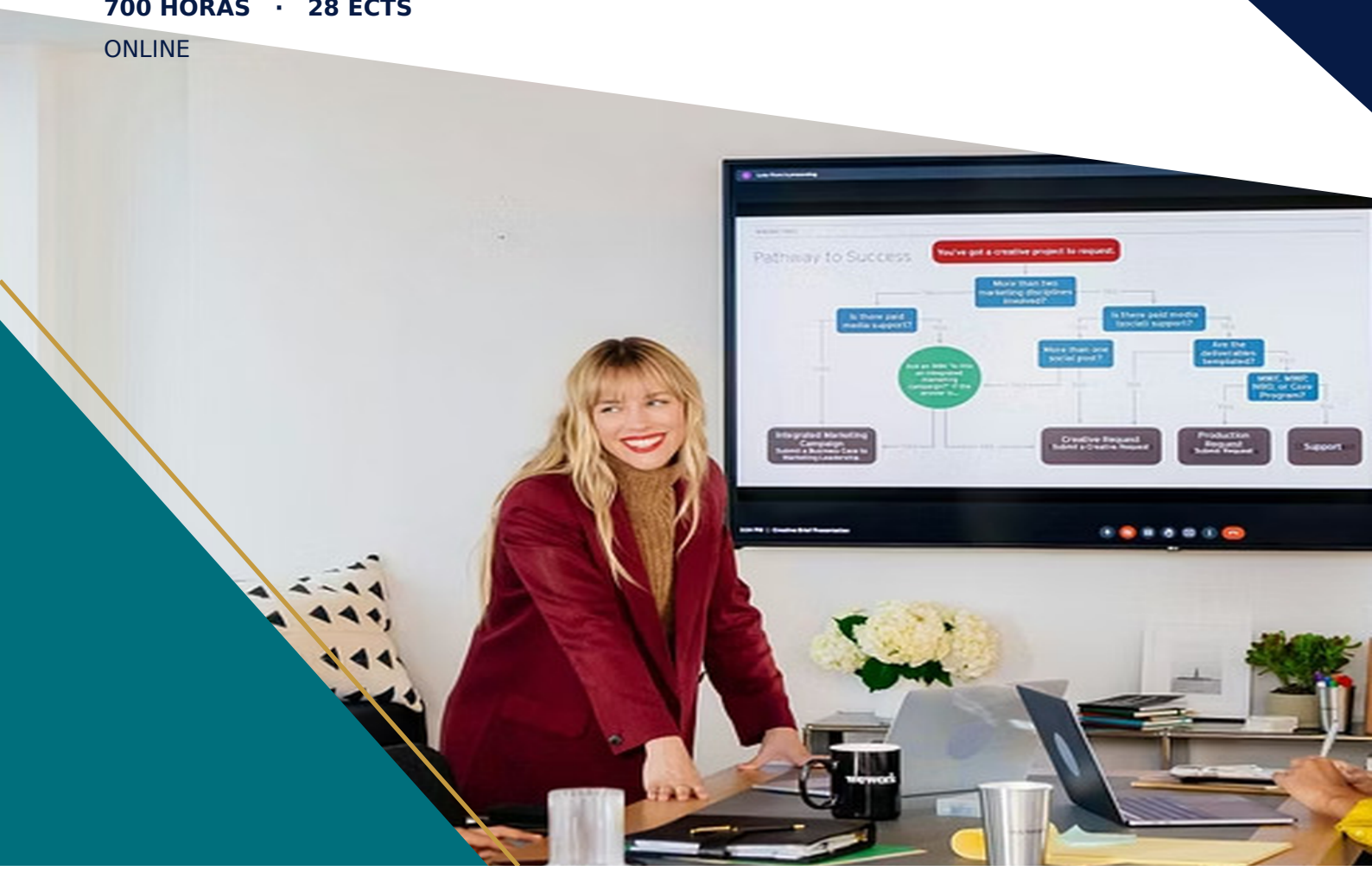
Clinical Trainers
EXECUTIVE EDUCATION

CLOSER DE VENTAS HIGH TICKET

Especialización universitaria en ventas de alto valor

700 HORAS · 28 ECTS

ONLINE



Programa formativo detallado

Presentación del curso

¿Qué es el Closer de Ventas High El Closer de Ventas High Ticket es el profesional especializado en gestionar, de principio a fin, llamadas de venta de alto valor. A diferencia del comercial tradicional, el

closer aplica un enfoque consultivo, ético y estructurado, priorizando el diagnóstico real del cliente sobre la presión comercial. Este curso forma profesionales capaces de comunicar con claridad y empatía, detectar

necesidades profundas, manejar objeciones con criterio y cerrar operaciones de alto valor de forma natural y medible. Una figura cada vez más demandada en empresas de formación, coaching, tecnología y servicios de alto valor.

Objetivo General del Curso

Objetivo General del Curso Formar closers de ventas profesionales, partiendo desde nivel principiante, capaces de gestionar de principio a fin una llamada de venta high

ticket, aplicando un enfoque consultivo, ético y estructurado, con dominio de la comunicación, el diagnóstico del cliente, el manejo de objeciones y el cierre de ventas de alto valor.

Al finalizar el curso, el alumno será capaz de participar activamente en procesos reales de venta high ticket, aportando valor al cliente, generando

confianza y cerrando operaciones de forma profesional, segura y medible. Este es el punto de partida de una carrera profesional de alto impacto en el

Objetivos Específicos del Curso

Objetivos Específicos del Curso Comprender el rol del closer high ticket dentro de un proceso de ventas estructurado y su aportación diferencial al equipo comercial.

Aplicar técnicas de venta consultiva, priorizando el diagnóstico del cliente frente a cualquier tipo de presión comercial.

Comunicar con claridad, seguridad y empatía en llamadas de venta de alto valor, generando confianza desde el primer momento.

Detectar necesidades reales, motivaciones profundas y capacidad de compra del cliente de forma estructurada y profesional.

Gestionar objeciones habituales —precio, tiempo, indecisión, terceros— con criterio profesional y sin perder la relación con el cliente.

Competencias que Adquirirás

Competencias que Adquirirás Conocimientos Habilidades Proceso completo de venta high Comunicación efectiva en llamadas ticket y rol del closer comerciales de alto valor Principios de la venta consultiva Diagnóstico estructurado de

aplicada a alto valor necesidades, motivaciones y capacidad de compra Fases de una llamada profesional: apertura, diagnóstico, presentación, Manejo profesional de objeciones objeciones y cierre frecuentes en high ticket

Factores psicológicos en la toma de Ejecución de cierres naturales, decisiones del cliente argumentados y no invasivos Uso de guiones, checklists y estructuras de llamada como herramientas profesionales

Actitudes y Competencias Transversales

Actitudes y Competencias Transversales Ética profesional Gestión emocional Actitud profesional, ética y responsable en el ejercicio de la venta, Seguridad, autocontrol y gestión emocional en contextos de negociación

orientada al aporte de valor como base de la relación comercial. y alta presión comercial. Mejora continua Adaptabilidad

Capacidad de autocrítica y apertura al feedback como herramienta de Trabajo bajo presión, adaptabilidad a distintos perfiles de cliente y

aprendizaje y mejora del desempeño profesional. comunicación asertiva con escucha activa en entornos reales.

Módulos del Curso

Bienvenida Fundamentos Llamadas Objeciones Técnicas El programa está diseñado con una estructura progresiva que lleva al alumno desde los fundamentos conceptuales hasta la práctica real. Cada

Detalle del programa

Bienvenida + Módulo 1: Fundamentos Módulo 2: Llamadas de Admisión Módulo 3: Objeciones de Ventas del Closer Estructura y fases de una llamada profesional de Identificación y gestión profesional de las

Introducción al mundo de las ventas high ticket. alto valor. Técnicas de apertura, construcción objeciones más frecuentes: precio, tiempo,

Comprensión del rol profesional del closer, su de rapport, diagnóstico del cliente y indecisión y terceros. Respuestas estructuradas,

mentalidad, ética de trabajo y posición dentro presentación de la oferta de forma consultiva. empáticas y orientadas al cierre. del proceso comercial estructurado. Módulo 4: Técnicas de Cierre Módulo 5: Casos Prácticos y Cierre de Formación

Principales técnicas de cierre aplicadas a ventas high ticket. Identificación Simulaciones de llamadas reales evaluadas con feedback profesional.

Modalidad y Flexibilidad del Curso

Modalidad y Flexibilidad del Curso Accede a todos los contenidos desde cualquier lugar y dispositivo. Sin horarios fijos ni desplazamientos necesarios. decides el ritmo según tu disponibilidad.

Todas las clases están grabadas y disponibles en la plataforma. Puedes revisarlas tantas veces como necesites, cuando quieras. Al finalizar el curso, dispones de dos mentorías personalizadas para ayudarte a

Características Clave del Programa

Características Clave del Programa Horas de formación Créditos ECTS Un programa extenso y completo que cubre todos los aspectos del closer Reconocimiento universitario oficial equiparable a un curso de

profesional. especialización universitaria. Mentorías incluidas Tasa de titulación Sesiones de acompañamiento profesional al finalizar para impulsar tu Coste único al finalizar el curso para la expedición oficial del título

inserción laboral. universitario. La tasa de expedición del título universitario (90 €) se abona únicamente al finalizar el curso, no en el momento de la matrícula.

Salidas profesionales

Clinical Trainers pone a disposición de los alumnos una Título universitario que acredita formación de calidad contrastada mercado laboral una vez superada la formación.

Perfil ético y orientado al cliente, valorado por empresas de alto nivel Conectamos a nuestros titulados con empresas que Habilitación para trabajar en cualquier país con reconocimiento internacionaldemandan closers cualificados.

Metodología y aprendizaje

El aprendizaje se organiza a través de contenidos por módulos y actividades adaptadas a la modalidad indicada. Los horarios, el sistema de evaluación y las prácticas, cuando procedan, se concretarán en la información académica y condiciones de matrícula.

Perfil de acceso y proyección profesional

Dirigido a personas interesadas en adquirir o ampliar competencias en este ámbito. El ejercicio de profesiones reguladas exige la titulación habilitante y los requisitos legales correspondientes; este curso de formación continua no los sustituye.

Información importante

Documento comercial de trabajo. Antes de su publicación definitiva deben confirmarse las denominaciones de título, universidad emisora, número de ECTS, correspondencia de temario, prácticas, precios y condiciones vigentes. No constituye por sí mismo una autorización para el ejercicio de profesiones reguladas.