



APLICACIONES DE TÉCNICAS DE VENTA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar y fortalecer las competencias de los participantes en el uso de técnicas de venta consultiva, comunicación persuasiva y estrategias de cierre, enfocadas en el entorno técnico-industrial, con el fin de mejorar su eficacia en la captación, negociación y fidelización de clientes.



Objetivos específicos

- Comprender el rol del vendedor técnico-consultivo en el proceso de ventas industriales, diferenciando entre enfoques tradicionales y modernos basados en soluciones.
- Aplicar herramientas de comunicación persuasiva y escucha activa, adaptadas al lenguaje técnico y necesidades del cliente industrial.
- Implementar técnicas de venta consultiva como SPIN y AIDA, orientadas a la identificación de problemas y la propuesta de soluciones con valor agregado.
- Dominar estrategias de cierre de ventas y seguimiento post-venta, con foco en la fidelización del cliente y el aprovechamiento de oportunidades de venta cruzada.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del

Temario del curso:

MÓDULO 1: El Rol del Vendedor Técnico Consultivo (2 horas)

Perfil del vendedor técnico consultivo
Etapas del proceso de venta industrial
Ventas B2B: particularidades del sector industrial
Escucha activa y diagnóstico del cliente
Actividades lúdicas y dinámicas:
Juego de roles: Representar al cliente y al vendedor en situaciones comunes del sector.
Mapa de perfil de cliente ideal: Construcción colaborativa del buyer persona industrial.
Trivia técnica: Preguntas sobre características del rubro y productos que venden.
Simulación de diagnóstico inicial: Juego de preguntas claves para descubrir necesidades reales del cliente.

MÓDULO 2: Estrategias de Comunicación Persuasiva (2 horas)

Técnicas de persuasión aplicadas a ventas
El poder del lenguaje técnico adaptado al cliente
Detección y manejo de objeciones
Rapport y confianza en la relación comercial
Actividades lúdicas y dinámicas:
Juego "Rompe Objeciones": Competencia para responder objeciones frecuentes.}
El vendedor silencioso: Actividad sobre lenguaje no verbal y escucha activa.
Cadena de comunicación: Transmitir mensajes técnicos correctamente en cadena de clientes.
Taller de storytelling técnico: Convertir especificaciones técnicas en historias con valor para el cliente.

MÓDULO 3: Técnicas y Estrategias de Venta Consultiva (2 horas)

Técnicas SPIN Selling y AIDA adaptadas al entorno industrial
Valor vs. Precio: Cómo vender valor en lugar de características
Upselling y cross-selling técnico
Argumentación basada en beneficios tangibles
Actividades lúdicas y dinámicas:
Caso práctico industrial: Resolver un desafío de venta con técnicas SPIN.
Pitch técnico de 1 minuto: Presentación de un producto como solución.
Batalla de beneficios: Equipos presentan argumentos para distintos productos.
Puzzle de ventas cruzadas: Identificación de oportunidades de upselling y cross-selling.

MÓDULO 4: Técnicas de Cierre y Seguimiento Post-Venta (2 horas)

Tipos de cierre: Directo, alternativa, por resumen, por urgencia
Señales de compra
Manejo del silencio y lenguaje no verbal en el cierre
Seguimiento post-venta y fidelización
Actividades lúdicas y dinámicas:
"La ruleta del cierre": Juego para practicar tipos de cierre.
Simulacro de cierre en situación real: Ronda de negociaciones.
Mapa de seguimiento efectivo: Visualizar puntos de contacto post-venta.

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl