



TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA Y **DESARROLLO DE RELACIONES COMERCIALES**

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado.





Objetivo general

Desarrollar habilidades de venta consultiva que permitan a los participantes identificar las necesidades de los clientes, ofrecer soluciones de valor y fortalecer relaciones comerciales orientadas a resultados.



Objetivos específicos

- Comprender el proceso y las etapas de la venta consultiva aplicadas al entorno comercial actual.
- Desarrollar habilidades de comunicación y diagnóstico de necesidades del cliente.
- Aplicar técnicas de argumentación, manejo de objeciones y cierre efectivo de ventas.



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 decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

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

Temario del curso:

Módulo 1:

Introducción a la Venta Consultiva y Rol del Vendedor

Duración: 4 horas

Contenidos:

Evolución de las técnicas de venta.

Diferencias entre venta tradicional y venta consultiva.

El rol del vendedor como asesor y generador de soluciones.

Características y competencias del vendedor consultivo.

Etapas del proceso de venta consultiva.

Actividad Práctica: Análisis de casos reales donde se identifican diferencias entre una venta tradicional y una venta consultiva, con discusión grupal.

Módulo 2:

Identificación de Necesidades del Cliente

Duración: 4 horas

Contenidos:

Comunicación efectiva en ventas.

Escucha activa aplicada al proceso comercial.

Técnicas de preguntas abiertas, cerradas y estratégicas.

Identificación de necesidades explícitas y latentes.

Construcción de confianza con el cliente.

Actividad Práctica: Simulación de entrevista comercial para detectar necesidades del cliente mediante preguntas estratégicas.

Módulo 3:

Presentación de Soluciones y Manejo de Objeciones

Duración: 4 horas

Contenidos:

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