



TÉCNICAS EN VENTAS CONSULTATIVAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas para la venta consultiva en el sector automotriz mediante un enfoque práctico y teórico. El curso proporcionará herramientas para identificar necesidades del cliente y ofrecer soluciones personalizadas. Se busca mejorar la capacidad de negociación y cierre de ventas.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de las ventas consultivas. Identificar las necesidades del cliente en el contexto automotriz. Desarrollar estrategias efectivas de financiamiento para clientes.



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

Fundamentos De La Venta Consultiva

Duración: 2 horas

Contenidos:

Definición y características de la venta consultiva.

Diferencias entre venta tradicional y consultiva.

Importancia del conocimiento del producto.

Habilidades de comunicación efectiva.

Actividad práctica: Role play para identificar diferencias entre venta tradicional y consultiva.

Módulo 2

Entendimiento Del Cliente

Duración: 2 horas

Contenidos:

Técnicas de escucha activa.

Identificación de necesidades y deseos del cliente.

Análisis de perfiles de clientes potenciales.

Métodos para obtener información relevante.

Actividad práctica: Ejercicio de identificación de necesidades del cliente en casos específicos.

Módulo 3

Estrategias De Negociación

Duración: 2 horas

Contenidos:

Principios de negociación en ventas.

Técnicas de persuasión y cierre de ventas.

Manejo de objeciones comunes.

Construcción de relaciones a largo plazo.

Actividad práctica: Simulación de negociaciones con clientes difíciles.

Módulo 4

Financiamiento Automotriz

Duración: 3 horas

Contenidos:

Opciones de financiamiento disponibles.

Ventajas y desventajas de cada opción.

Proceso de aprobación de crédito.

Impacto del financiamiento en la decisión de compra.

Actividad práctica: Análisis de casos de financiamiento para diferentes perfiles de clientes.

Módulo 5

Técnicas De Cierre Efectivo

Duración: 3 horas

Contenidos:

Identificación de señales de compra.

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