



TÉCNICAS EN VENTAS CONSULTIVAS Y NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Transformar la fuerza comercial en asesores estratégicos capaces de identificar necesidades complejas y diseñar soluciones de alto valor que fortalezcan la relación a largo plazo con el cliente y maximicen la rentabilidad del nego



Objetivos específicos

- Dominar metodologías de diagnóstico avanzado para descubrir los puntos de dolor críticos del cliente y sus implicaciones financieras.
- Desarrollar habilidades de negociación basadas en el valor para defender márgenes comerciales y superar objeciones sin recurrir a descuentos.
- Implementar estrategias de gestión de cuentas clave que permitan fidelizar a los clientes actuales y generar oportunidades de crecimiento orgánico.



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

Contenidos:

Evolución del modelo de ventas comercial al modelo consultivo.

Mentalidad de socio estratégico y asesor de confianza.

Análisis del proceso de decisión de compra en mercados B2B.

Identificación de la propuesta de valor única.

Actividad Práctica: Análisis de casos de éxito y redefinición del rol actual del vendedor frente al cliente.

Módulo 2

Investigación y Prospección Estratégica

Contenidos:

Definición del perfil de cliente ideal y segmentación de cuentas.

Técnicas de inteligencia comercial previa al contacto inicial.

Uso de herramientas de social selling para generar autoridad.

Diseño de ganchos comerciales basados en el valor.

Actividad Práctica: Taller de prospección real utilizando plataformas digitales para identificar tomadores de decisiones.

Módulo 3

Metodología de Diagnóstico y Preguntas SPIN

Contenidos:

Técnicas de escucha activa y empatía comercial.

Estructura de preguntas de Situación, Problema, Implicación y Necesidad.

Identificación de los dolores ocultos del cliente y sus consecuencias.

Mapeo de influenciadores y decisores en la organización.

Actividad Práctica: Role-playing de entrevista de descubrimiento aplicando el embudo de preguntas SPIN.

Módulo 4

Presentación de Soluciones y Valor Añadido

Contenidos:

Estructura de presentaciones de alto impacto orientadas a beneficios.

Traducción de características técnicas en soluciones de negocio.

Creación de narrativas y storytelling corporativo.

Cuantificación del retorno de inversión para el cliente.

Actividad Práctica: Diseño de una presentación comercial personalizada basada en las necesidades detectadas previamente.

Módulo 5

Gestión de Objeciones y Negociación de Valor

Contenidos:

Clasificación y técnicas de resolución de objeciones comunes.

Negociación basada en intereses mutuos bajo el modelo de Harvard.

Estrategias para defender el precio y mantener los márgenes.

Cierre de ventas como un proceso de compromiso natural.

Actividad Práctica: Simulación de negociación compleja para manejar bloqueos y concesiones comerciales.

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