



TÉCNICAS VENTA CONSULTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas de venta consultiva mediante el aprendizaje de técnicas avanzadas para identificar y satisfacer las necesidades del cliente.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de la venta consultiva. Desarrollar habilidades para identificar las necesidades del cliente. Aplicar técnicas de comunicación efectivas para establecer relaciones de confianza. Implementar estrategias de cierre de ventas adaptadas a cada cliente.



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

Duración: 2 horas

Contenidos:

Conceptos básicos de la venta consultiva.

Diferencias entre venta tradicional y consultiva.

Importancia de la confianza en el proceso de venta.

Roles y habilidades del vendedor consultivo.

Actividad práctica: Role-playing para practicar la identificación de necesidades del cliente.

Módulo 2

Comunicación Efectiva en Ventas

Duración: 2 horas

Contenidos:

Técnicas de escucha activa.

Lenguaje verbal y no verbal en ventas.

Preguntas efectivas para el descubrimiento de necesidades.

Cómo manejar objeciones de manera efectiva.

Actividad práctica: Simulación de una llamada de ventas para practicar preguntas efectivas.

Módulo 3

Análisis de Necesidades del Cliente

Duración: 3 horas

Contenidos:

Técnicas para identificar las necesidades del cliente.

Métodos para priorizar las necesidades del cliente.

Cómo realizar un diagnóstico preciso.

La importancia de la empatía en el análisis de necesidades.

Actividad práctica: Estudio de caso para practicar el análisis de necesidades.

Módulo 4

Propuesta de Valor y Soluciones

Duración: 3 horas

Contenidos:

Cómo desarrollar una propuesta de valor efectiva.

Técnicas para presentar soluciones adaptadas.

Cómo diferenciarse de la competencia.

Estrategias para demostrar el valor del producto o servicio.

Actividad práctica: Taller de desarrollo de propuestas de valor personalizadas.

Módulo 5

Cierre de Ventas

Duración: 3 horas

Contenidos:

Técnicas de cierre de ventas efectivas.

Cómo identificar señales de compra.

Estrategias para superar el miedo al cierre.

La importancia del seguimiento post-venta.

Actividad práctica: Simulación de cierre de ventas con retroalimentación.

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