



VENTA CONSULTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar al personal en técnicas avanzadas de venta consultiva específicamente adaptadas a la industria financiera y tecnológica, con el fin de mejorar la efectividad en la adquisición y retención de clientes.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de la venta consultiva y su aplicación en el contexto de la tecnología transaccional para la industria financiera.
- Dominar el proceso completo de venta consultiva, desde la identificación de oportunidades hasta el cierre, enfocado en las necesidades particulares de los clientes en tecnología transaccional.
- Desarrollar habilidades avanzadas en la presentación y demostración de productos tecnológicos, asegurando la capacidad de comunicar eficazmente el valor añadido de las soluciones ofrecidas a los clientes potenciales y actuales.



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 en la Industria Financiera

Definición de venta consultiva.
Características de la industria financiera y tecnológica.
Roles clave en los procesos de compra.
Análisis de necesidades en tecnología transaccional.

Módulo 2: Conociendo el Producto y el Mercado

Descripción de productos y servicios tecnológicos transaccionales.
Tendencias tecnológicas en la industria financiera.
Análisis de competencia: fortalezas y debilidades.
Propuesta de valor única de la empresa.

Módulo 3: Proceso de Venta Consultiva

Fases del proceso de venta consultiva.
Identificación y cualificación de oportunidades.
Construcción de relaciones a largo plazo.
Manejo de objeciones específicas.

Módulo 4: Presentación y Demostración de Productos

Preparación de presentaciones personalizadas.
Técnicas para demostraciones efectivas.
Uso de estudios de caso y ejemplos relevantes.
Cierre de presentación: llamadas a la acción.

Módulo 5: Gestión Postventa y Fidelización de Clientes

Estrategias de seguimiento postventa.
Programas de soporte y mantenimiento.

Upselling y cross-selling en tecnología financiera.
Gestión de la satisfacción del cliente.

Módulo 6: Ética y Cumplimiento en la Venta de Tecnología Financiera

Marco regulatorio y normativo.
Ética en la venta consultiva.
Casos prácticos de dilemas éticos.
Responsabilidades del vendedor y la empresa.

Módulo 7: Simulaciones y Prácticas

Simulaciones de llamadas de venta consultiva.
Role-playing de presentaciones y demostraciones.
Análisis de casos prácticos y discusión en grupo.
Feedback individualizado y planes de mejora.

Módulo 8: Evaluación y Certificación

Evaluación final del curso.
Revisión de casos de estudio y aplicación práctica.

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