

DESARROLLO COMERCIAL EN VENTA CONSULTIVA

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Comprender y practicar las diferencias entre la venta consultiva y relacional frente a la transaccional.
- » Entrenar las preguntas necesarias y técnicas de escucha para su capitalización en la propuesta.
- » Aportar modelos de identificación y desarrollo de necesidades para construir con el cliente una solución.
- » Desarrollar los conocimientos y habilidades que permitan a los participantes convertirse en verdaderos asesores de sus clientes.
- » Pasar de ser proveedores a socios estratégicos de los clientes.
- » Entender los issues del negocio del cliente, sus necesidades, y ofrecer soluciones que generen valor.
- » Desarrollar habilidades de comunicación (escucha activa) que ayuden a generar relaciones de confianza con el cliente.
- » Presentar herramientas para la identificación de las necesidades del cliente y la construcción de soluciones que las satisfagan.
- » Manejar el proceso y las técnicas S.P.I.U.; y, construir relaciones de ganar-ganar con los clientes.

PROGRAMA - FASES

- » Comparación de los modelos en la venta transaccional y consultiva.
- » Importancia actual de las fases en la venta consultiva.
- » La preparación de la oportunidad es índice de éxito.
- » La búsqueda de información.
- » La alineación de los objetivos propios y del cliente.
- » La búsqueda de los interlocutores apropiados en el cliente.
- » La preparación de la apertura en la entrevista o reunión de ventas.
- » La utilización del modelo S.P.I.U.
- » La clave, no vender producto, sí vender negocio.
- » Necesidades desarrolladas y no desarrolladas.
- » La razón de ser de nuestra propuesta.
- » La presentación. tras la venta de la solución, el planteamiento de la negociación de la propuesta.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a vendedores experimentados que deseen mejorar sus ratios de venta. Así mismo se dirige a Directores y Jefes de Venta que quieran actualizar sus métodos y los de sus equipos y a responsables de un negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la venta consultiva con sus clientes.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*