

Estrategias de Ventas Consultivas y Negociación

Versión en línea

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR

M.E.D.E. Hugo Alvarado Riquelme

Grado de Master en Dirección de Empresas por el IPADE y de Ingeniero en Ciencias Computacionales con mención honorífica por CETYS Universidad. Cuenta con 16 años de experiencia como consultor, facilitador y coach de negocios en temas de Planeación Estratégica y Balanced Scorecard (BSC), Ventas y Mercadotecnia, Innovación Tecnológica y Administración de Proyectos para empresas nacionales e internacionales. Cuenta con las certificaciones de Project Management Professional por parte del Project Management Institute y de Coach Internacional por parte del International Coaching Community con sede en Londres.

OBJETIVO

- Que el participante:
 1. Desarrolle una visión estratégica de la función de ventas en su organización e identifique las diferencias entre los modelos de venta tradicional y el consultivo.
 2. Aprenda la metodología de venta consultiva y la visualice como un medio para entender, anticipar y responder a las necesidades del mercado, haciendo crecer la relación con sus clientes, y en consecuencia, el valor de la empresa.
 3. Conozca y aplique los pasos y las técnicas de la venta consultiva para atraer, retener, rentabilizar y fidelizar a los clientes.
 4. Genere un plan de acción inmediato en su organización.

DIRIGIDO A

Dirigido a asesores o representantes de ventas, gerentes y directores comerciales, dueños de negocio y profesionistas independientes.

TEMARIO

1. Visión estratégica de las ventas.
2. Modelos de venta (tradicional vs consultiva).
3. Transformando la fuerza de ventas, de toma pedidos a asesores consultivos.

4. Fases y etapas de la venta consultiva:
 - a. Estrategia
 - b. Cita de Ventas
 - c. Seguimiento
 - d. Cierre del Proceso de Ventas
 - e. Post-venta
5. Negociación:
 - a. Planificar la estrategia de negociación.
 - b. Análisis de la negociación
 - c. Negociación basada en la información
 - d. BATNA, ZOPA y Punto Ancla

DURACIÓN

24 horas