

# Seminario Venta Consultiva 2.0



Modelo y técnicas comerciales para una venta cualitativa fidelizadora y su aplicación práctica

**Potencia al eficiencia de tu equipo de ventas y mejora tu resultados.**



# Venta Consultiva 2.0



DURACIÓN

20h presenciales

32h on-line



INICIO

consultar  
convocatoria



TITULACIÓN

diploma



MODALIDAD

presencial



TUTORES

Narciso Fernández



PRECIO

420 € Bonificado



INFORMACIÓN

967 592 905

info@sepronor.es

## Objetivos.

- Conocer la venta consultiva. 2.0, un modelo que es coherente con la forma en que toman decisiones de compra los clientes.
- Conocer pautas para una buena prospección y estrategias de entrada en cuentas comerciales.
- Conocer y practicar técnicas y habilidades conversacionales para conducir una relación comercial y maximizar las posibilidades de venta.
- Comprender bien cómo podemos desarrollarnos comercialmente y ayudar a otros a que se desarrollen.

## Programa.

1. Comprender la función comercial orientada al cliente:
  - Venta Consultiva 2.0: enfoque y conceptos Principales.
  - Principal función y aporte de las personas que realizan la gestión comercial en las empresas.
  - ¿A qué tipo de vendedores compran más volumen, más veces y con mayor satisfacción los compradores?
  - Vender productos vs. vender soluciones vs. vender contribuciones a los resultados del cliente.
  - Herramientas sencillas para poder pensar mejor en cómo enfocar nuestra actuación comercial hacia el negocio de nuestros clientes.
  - Caso práctico de cada participante: la preparación de una estrategia de entrada en una cuenta comercial concreta.
2. Cómo posicionarnos de forma sostenible ante el cliente como proveedores que contribuyen directamente a sus negocios e intereses en la nueva realidad:
  - Cómo conocer los factores que mayor impacto tienen en los clientes potenciales y saber cómo cuidarlos
  - Cómo conducir una conversación comercial cuyo objetivo sea maximizar las posibilidades de venta presente y futura .
  - Pautas para la técnica conversacional, técnica y habilidades conversacionales avanzadas.
3. Cómo llevar a cabo el proceso comercial para maximizar las posibilidades de venta:
  - Proceso paso a paso: los 6 pasos, sus objetivos y las claves a manejar en cada paso.
  - Cómo preparar bien una entrevista comercial para maximizar las posibilidades de venta, la calidad de la relación, y la seguridad personal.
  - Cómo ayudar al cliente en su proceso de compra y a la vez conseguir vender .
  - Las preguntas y la escucha como claves de la técnica conversacional.
  - Caso práctico de cada participante: pautas concretas para conducir la conversación comercial con una cuenta comercial concreta.
4. Cómo evolucionar profesionalmente en la venta consultiva o ayudar a que otros evolucionen:
  - Descubra cómo de consultiva es su forma de venta.
  - Formas de obtener un análisis cualitativo y detallado de una entrevista comercial.