

SL01 – Ventas Consultivas

Todos los cursos, talleres y seminarios descriptos a continuación, se construyen en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibilitan la práctica. A lo largo de los programas, existe también exposición y análisis de casos para la aplicación de los conceptos teóricos. Todos los cursos pueden ser "in-house" y adaptables a las necesidades de los clientes.



Metodología Prospect

Hay muchos métodos de ventas consultivas en el mercado. Usted puede entrenarse en uno de ellos o leer un libro. Cada uno posee sus técnicas y fortalezas, pero todos tienen al menos, una cosa en común. Usted construye un "momentum" de ventas demostrando que está brindando una solución importante para resolver un problema importante. Esta es la esencia de todas las metodologías de ventas consultivas.

Este taller combina las técnicas desde su abordaje teórico, sumado a los 15 años de experiencia en equipos de ventas de los moderadores.

Objetivo:

El objetivo de este taller es ofrecer las bases teóricas y la práctica necesaria para la aplicación de una técnica sistemática en las Ventas Consultivas, actuando como consultores de valor.

Contenido Programático:

MÓDULO 1. Introducción a la Venta Consultiva. Características de la consultoría. Qué vendemos?

MÓDULO 2. Metodología de Venta PROSPECT.

Talleres y Seminarios Empresariales

Prospección de nuevas cuentas, investigación del mercado meta, Orientación al Cliente, Detección de Síntomas y Problemas, Efectos y Consecuencias, Beneficios, Aceleradores para el cierre. Manejo de objeciones.

MÓDULO 3. Comunicación eficaz. Tipos de comunicación. Lenguaje corporal. Cuál es el verdadero mensaje? Introducción a la neurolingüística. Introducción a la Negociación.

Cómo responder y no reaccionar. Psicología de la Negociación con Éxito.

A quién se destina:

Profesionales y jefes de departamentos, ejecutivos en general, consultores y profesionales que participen en actividades comerciales y de marketing.

Modalidad:

Modalidad taller (ejemplos prácticos y juego de roles).

Presencial (eje principal la práctica / metodología “aprender haciendo”)

Metodología

El programa se construye en base a referencias conceptuales, actividades que posibiliten las prácticas, estudios de casos, demostraciones de herramientas , y espacio para reflexiones y discusiones por parte del grupo.

Cantidad de Participantes:

Mínimo 6, máximo 12 participantes.

Carga Horaria: 12 horas

Materiales soporte:

A convenir.

Ing. Sergio D. Salimbeni

Director General

info@activus.com.ar