

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

**GESTIÓN EMPRESARIAL****OBJETIVO DEL CURSO**

Brindar herramientas para realizar ventas consultivas analizando acertadamente necesidades, aprendiendo a preguntar, a escuchar a nivel empático reconociendo las motivaciones de los clientes y a responder/argumentar satisfaciendo las necesidades que hemos detectado.

Abordar las principales objeciones de los clientes y la manera de tratarlas, de manera que, en vez de obstáculos para realizar una venta, se traduzcan en puntos a favor para concretarla.

Enseñar a emplear preguntas y lenguajes más poderosos enfocados en el cierre de venta. Conocer diferentes técnicas de cierre de ventas para aplicar la que más se acomode a nuestro cliente y al propio vendedor.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

Nueves (9) horas reloj.

METODOLOGÍA**Sesiones presenciales**

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las sesiones

Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

**GESTIÓN EMPRESARIAL****CONTENIDO**

- ¿Qué esperan nuestros clientes de un vendedor consultor?
- La preparación psicológica para la venta
- Análisis de Necesidades (la esencia de la venta consultiva):
 - ¿Qué información necesito saber del cliente?
 - La habilidad consultiva para indagar
 - Entendiendo el dolor del cliente y usándolo a nuestro favor
- Preparándonos para el juego: las estrategias del comprador ¿Qué debo y que no debo hacer?
- Principios de persuasión para potenciar tus resultados en ventas: reciprocidad, escasez, autoridad, consistencia, simpatía y consenso
- De vendedor a socio del cliente
- Manejo de objeciones y cierre de ventas:
 - Principales objeciones actuales y cómo tratarlas
 - Conociendo nuestro negocio y nuestras propuestas de valor
 - Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
 - Cierres poderosos en las ventas consultivas
 - La habilidad para hablar de ventas cruzadas
 - El timing para tocar las ventas incrementales

INSTRUCTOR**Lic. Pablo A. Hurtado**

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto, planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers, selección e inducción de personal, análisis de mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la Competitividad Global, FUNBOLIDER en la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la universidad UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.