



ALTAG

 **MENTORES**
Inspiración & Capacitación



8 de JULIO

Seminario Internacional

Venta Consultiva

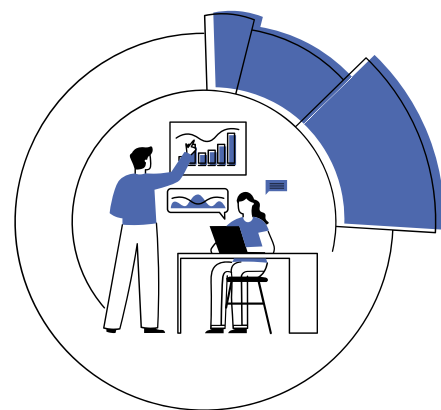
Nuevas Claves de la Gestión Comercial

"Habilidades Estratégicas del vendedor-consultor"

El cliente ha cambiado. Hoy tanto en el mundo de venta a individuos, como a empresas nos encontramos con un cliente hiper informado, conocedor de las diferentes alternativas disponibles en el mercado y con gran capacidad de negociar.

La **Venta Consultiva** consiste en un enfoque en el cual el vendedor debe ser capaz de conectarse con el cliente de un modo diferente, único; comprendiendo a fondo sus motivaciones de compra y siendo capaz de asesorar a ese cliente a lo largo del proceso de la toma de decisión haciéndolo ver que su opinión es la más adecuada.

El vendedor consultivo consigue en las condiciones actuales mejores resultados visibles en una mayor captura de clientes, creación de relaciones de largo plazo, disminución de los ciclos de compra, aumento de la orden promedio Cross y Upselling y una mejor rentabilidad por su operación, debido a una mejor y más inteligente forma de relacionarse con su cliente.



8 DE JULIO

2 HORAS EN VIVO !

100% ON-LINE • 100% PRÁCTICO

PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO

OBJETIVOS 

KeyLearnings - ¿Qué aprenderemos?

Al término del programa cada participante estará en condiciones de:

Dominar el proceso de venta consultiva e influenciar en la duración del ciclo de compra,
Identificar las actividades de ventas estableciendo hitos de desempeño orientados al resultado de cada visita.

Manejar nuevas técnicas de desarrollo y penetración de clientes.

Iniciar contactos de modo que los habilite a indagar y a posicionarse como asesores.

Descubrir las influencias compradoras en el proceso de toma de decisión desarrollar argumentos y llegada a cada una de ellas.

Construir el análisis de vulnerabilidad y desarrollar estrategias de negociación y persuasión.

Amplificar el valor de la solución recomendada para favorecer el Crosselling & Upselling

PROGRAMA 

- 1- ¿Qué es la venta consultiva? Beneficios y ventajas.
2. Perfil actual del profesional consultivo
3. ¿Cómo actúa un Vendedor Consultivo?
4. Herramientas para el contexto actual.
5. Liderazgo comercial de equipos remotos.
6. El camino de las no objeciones.
7. Test de evaluación VC. - Simuladores. - Ejercicios prácticos.

“Tu verdadero valor está determinado por cuánto más das en valor respecto a lo que percibes como pago.”
Bob Burg



8 DE JULIO
2 HORAS EN VIVO !

Dr. Víctor Tomas



Nuestro conferencista es Coach Internacional - Certificado por la "Association for Coaching" del Reino Unido. Co-autor de los libros "Habilidades Directivas", "Líderes de Alto Impacto", autor de los libros "Las Yervas del Liderazgo", transita diariamente los caminos de la negociación y la resolución de conflictos por lo que tiene la gran ventaja de llevar a la práctica las herramientas que presenta en los talleres.



Doctor in Business Administration. Swiss Business School, Zurich, Suiza.

Doctorando en Ciencias Jurídicas y Sociales.

Abogado de formación.

Posgrados en Gestión Estratégica de Negocios y Gestión de Recursos Humanos.

Ha llevado el Programa Intensivo Universidad de Harvard. "Harvard Negotiation Project".

Magister en Derecho Empresario. Magister in Business Administration. Master of Science in International Business. Master in International Management.

CONTACT CENTER



INFO@MENTORES.LA.COM



+ 503 712 92 105 (WHATSAPP)



MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

VIRTUAL EN VIVO:

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado.

8 de JULIO de 2021

La sesión será grabada y estará en línea durante 15 días.

VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital.

Tiene 15 días para revisar la información.

HORARIOS EN VIVO



Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica:

8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador:

9:30 am - 11:30 am

INVERSIÓN



Antes del 24 de JUNIO

Por participante U\$ 49 + impuestos

Desde el 25 de JUNIO

Por participante U\$ 59 + impuestos



COMPARTIR LA ASISTENCIA A ESTE TALLER ÚNICO CON COLEGAS DE SU EMPRESA SUPONE UNA OPORTUNIDAD IRREPETIBLE PARA LA REFLEXIÓN Y LA MOTIVACIÓN. PARA ELLO CONTAMOS CON CONDICIONES PREFERENTES POR GRUPO

DESCUENTOS POR EQUIPOS

3X2

**PARTICIPAN 3 POR LA INVERSION
DE 2 PERSONAS**

10X7

**PARTICIPAN 10 POR LA INVERSION
DE 7 PERSONAS**

