

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

DE LA PROSPECCIÓN AL RELEVAMIENTO EFECTIVO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: Del 02 al 04 de abril de 2024.

Sesiones: miércoles, jueves y viernes.

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Inversión: Bs. 800

Contacto: Ronie Krukliś

Telf. 3464000 (int. 218) Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS DEL MÓDULO

Este taller busca capacitar a los participantes en la prospección y precalificación efectiva de clientes, brindándoles herramientas para realizar ventas consultivas a través del análisis preciso de necesidades. Se enfocará en desarrollar habilidades de comunicación empática, formulación de preguntas efectivas y manejo de bases de datos de clientes. Además, se enseñarán estrategias para ventas cruzadas con el fin de mejorar su desempeño y resultados en ventas.

PÚBLICO OBJETIVO

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

CARGA HORARIA

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

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

DE LA PROSPECCIÓN AL RELEVAMIENTO EFECTIVO



GESTIÓN EMPRESARIAL

Este curso ofrece un certificado digital de asistencia con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

Este tiene las siguientes características:

Metadatos Integrados: Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.

Tecnología Blockchain: Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.

Verificación en tiempo real: Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.

Sociabilización: El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

PROSPECCIÓN

- El enfoque correcto en el mundo de las VENTAS
- DINÁMICA: Vendedor VS. Asesor ¿Qué somos?
- Identificación de clientes potenciales – ¿Ya los estamos atendiendo?
- La importancia de la prospección – Búsqueda y análisis de nuevas oportunidades de nuestro entorno.
- Venta Transaccional VS. Venta Relacional.
- Métodos de prospección: Identificar los distintos medios para prospectar clientes
- Las rutas de la PROSPECCIÓN
- Técnica AIDA: atención, interés, deseo y acción
- Tasas de conversión en prospección - El embudo de ventas
- Como manejar la frustración comercial
- El Elevator Pitch o Speech de presentación, fundamental para vender siempre
- Preparación de paquetes de servicios y productos – Conocemos lo que tenemos, transmitimos lo que sabemos
- Cómo funciona el cerebro comprador
- Bases de datos: como alimentarlas y sacarles más provechos
- Preparación de visitas comerciales – Porque son tan importantes
- Seguimiento a efectivo a una PROSPECCIÓN.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

DE LA PROSPECCIÓN AL RELEVAMIENTO EFECTIVO



GESTIÓN EMPRESARIAL

RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN - VENTA CONSULTIVA

- Regla de oro: Conocer la etapa de cuando nos necesita el comprador en el mercado (Desarrollo de etapas comerciales de nuestro cliente: cronogramas, planificación, plazos etc.)
- La importancia de la asesoría para cubrir las necesidades del cliente
- Errores comunes en la atención de clientes en la gestión de ventas
- ¿Atendemos o solo tomamos pedidos?
- Cualidades a entrenar para lograr el análisis de necesidades: Escuchar, Identificar, Enseñar/Argumentar.
- ¿Qué preguntas debemos hacer a los clientes? – Etapa de sondeo de lo que busca el cliente
- **CONECTANDO Y ENTENDIENDO LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES:** Consejos que permitan orientar a los colaboradores en cómo crear confianza y empatía utilizando la P.N.L. (Programación Neuro-lingüística) para lograr SINTONIA y avanzar exitosamente en el ANALISIS DE NECESIDADES.
- **METAPROGRAMAS**, filtros de la percepción que potencian la CONEXIÓN con nuestros clientes.