CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial (Aulas CENACE)
Fecha: Del 04 al 13 de abril del 2023
Sesiones: Martes y jueves
Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.
Inversión: Bs. 800
Contacto: Ronie Kruklis
Telf. 3464000 (int. 218)
Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

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 adecue 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.

CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

TALENTUM

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS CONSULTIVAS

GESTIÓN EMPRESARIAL

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%.

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.

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.