

CURSO PRESENCIAL:

**VENTAS
CONSULTIVAS**
DE LA PROSPECCIÓN AL
RELEVAMIENTO EFECTIVO



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: 19, 21 y 23 de mayo de 2025.

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes.

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

Inversión: Bs. 800

Contacto: Ronie Krukliis

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.

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.

INSTRUCTOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional "COPC" (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro Lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGIA DISNEY. Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONOMICO, NATURA, BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.