CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

CURSO:

DE EXPERTO TÉCNICO A VENDEDOR CONSULTIVO EN ENTORNOS B2B



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 23 al 27 de noviembre de 2026

Sesiones: Lunes, miércoles y viernes

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

Modalidad: Presencial u online

Inversión: Bs. 900.-

Inscribite aquí: https://formularios.upsa.edu.bo/formCenaceRegistro/?curso=12490

Contacto: Ronie Kruklis

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

Objetivo general

Que los participantes desarrollen el criterio y las herramientas de la venta técnica consultiva B2B para conducir conversaciones comerciales efectivas: diagnosticar la necesidad real del cliente, calificar sus oportunidades, traducir su conocimiento técnico en valor y guiar la decisión de compra hasta un siguiente paso claro.

Objetivos específicos

Al finalizar la capacitación, el participante será capaz de:

- Diferenciar la venta consultiva de la venta técnica tradicional y reconocer en qué etapa del proceso comercial se encuentra cada oportunidad.
- Orientar el primer contacto hacia una conversación de diagnóstico, en lugar de vender de entrada.
- Conducir un descubrimiento efectivo: preguntar, escuchar y llegar a la necesidad real detrás del pedido del cliente.
- Aplicar criterios prácticos para calificar sus oportunidades e identificar a los actores clave en la decisión de compra.

CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

CURSO:

DE EXPERTO TÉCNICO A VENDEDOR CONSULTIVO EN ENTORNOS B2B



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Traducir características técnicas en beneficios y valor concreto para cada interlocutor.
- Responder objeciones —en especial las de precio— defendiendo el valor, y cerrar cada conversación con un siguiente paso claro.

PÚBLICO OBJETIVO

Ingenieros de ventas, asesores técnicos, ejecutivos comerciales de perfil técnico, especialistas de producto, profesionales de servicios y dueños de empresas que participan en la venta de soluciones técnicas o complejas en entornos B2B. No se requiere experiencia previa en ventas. Es recomendable que el participante esté involucrado —de forma actual o próxima— en la venta o el asesoramiento de productos o servicios técnicos, para poder relacionar los contenidos con su actividad.

DURACIÓN

9 hrs. reloj

METODOLOGÍA

Curso–taller teórico–práctico, con aprendizaje entre pares. Combina explicaciones breves, herramientas prácticas y práctica guiada con casos y ejemplos representativos, para que los participantes salgan con criterio y recursos aplicables a su trabajo. Modalidad virtual sincrónica.

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.

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%.

Además, los participantes que elijan la modalidad online (si el curso aplica), deben tomar en cuenta solo se considerará asistencia si se encuentran en la clase con la cámara prendida.

CURSO:

DE EXPERTO TÉCNICO A VENDEDOR CONSULTIVO EN ENTORNOS B2B



GESTIÓN EMPRESARIAL

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave de la certificación, incluidos 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:** Puede ser verificada en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Socialización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales o incluirlas en sus firmas de correo electrónico.

CONTENIDO

Tema 1. De cotizar a diagnosticar: enfoque consultivo y descubrimiento

- Qué distingue la venta consultiva de la venta técnica tradicional.
- El proceso comercial (funnel) de principio a fin: en qué etapa está cada oportunidad.
- El primer contacto: abrir una conversación de diagnóstico, no vender de entrada.
- Detección de necesidades: preguntar, escuchar y diagnosticar.
- Del “pedido de producto” a la necesidad real del cliente.

Tema 2. Calificación de oportunidades y presentación de valor

- Criterios prácticos para calificar oportunidades e identificar a los actores clave en la decisión de compra.
- Traducir características técnicas en beneficios y valor para el cliente.
- Presentar la solución centrada en el interlocutor.

CURSO:

DE EXPERTO TÉCNICO A VENDEDOR CONSULTIVO EN ENTORNOS B2B



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Identificar oportunidades para ampliar el valor de la propuesta de forma consultiva.

Tema 3. Objeciones, defensa de valor, cierre y seguimiento

- Tipos de objeciones y proceso para manejarlas.
- Defensa del valor frente al precio.
- Cierre consultivo: avanzar la oportunidad con un siguiente paso claro.
- Seguimiento a lo largo del proceso: buenas prácticas para no perder oportunidades, con apoyo del CRM.

INSTRUCTORA

Mariel Gallardo

Ingeniera Industrial y de Sistemas por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra, con un MBA de doble grado por ESIC Business School y Shanghai International Studies University. Además, es Coach certificada por EFIC (Madrid).

Cuenta con más de 12 años de experiencia internacional en ventas, dirección comercial y desarrollo de negocios en Europa, Asia y América. Su trayectoria abarca desde funciones técnicas de campo hasta cargos de alta dirección, integrando una sólida experiencia en ventas consultivas B2B, negociación estratégica y liderazgo comercial.

Ha desempeñado cargos como Ingeniera de Ventas, Key Account Manager, Jefa Nacional de Ventas, Directora Comercial & COO para España y Portugal, y Senior Strategic Sales Manager en Endress+Hauser, gestionando grandes cuentas corporativas y negociaciones superiores a cinco millones de euros, impulsando el crecimiento comercial en empresas de base tecnológica e industrial.

Ha trabajado con soluciones de instrumentación, automatización, visión artificial, baja y media tensión e iluminación industrial, aportando una visión integral del entorno técnico y comercial.

Actualmente desarrolla su actividad profesional desde Madrid, brindando formación especializada en ventas consultivas, negociación, estrategia comercial y liderazgo,



además de consultoría de negocios y mentoría para líderes técnicos y comerciales, ayudando a las organizaciones a fortalecer sus capacidades comerciales sin perder el enfoque técnico.