

El formato que se plantea para esta formación es de dos tipos:

- 16 horas
- Presencial/online en modalidad Live Streaming

01  
OBJETIVOS

- Este taller sobre el proceso de venta consultiva proporciona al vendedor habilidades para cultivar la relación personal con el cliente; para conocer la situación y motivaciones del cliente; para transmitirle beneficios y soluciones y para convertir personas indiferentes en clientes satisfechos y de múltiples productos.
- Durante todo el proceso comercial se buscan cierres parciales de diferentes tipos, ya sea obtener una reunión, el envío de información, la presentación de una propuesta o cualquier acción que represente un pequeño logro o avance, el cual denominamos cierre.
- El mundo de las ventas B2B es una gran batalla en la que en función de que tus clientes sean pymes, grandes cuentas, distribuidores, empresas nacionales o internacionales, has de plantearte cuál es la mejor estrategia para conseguir tus objetivos. El mercado laboral es cada vez más complejo y competitivo y por ello es fundamental que te mantengas al día para saber cómo vender más y diferenciarte de tu competencia.

02  
DIRIGIDO A

- Profesionales de Ventas, KAM y todas aquellas personas que necesiten expandir su producto o servicio.

04  
METODOLOGÍA

- Documentación escrita / Ejercicios / Casos
- Mediante un modelo de formación presencial "in company", o a través de nuestros cursos programados.
- En modalidad Live Streaming, donde a través de una plataforma de formación "online", se impartirá la formación en directo, de manera que el alumno puede interactuar con el docente y la formación sea similar a la que pudiésemos recibir en una modalidad presencial.

05  
CONVOCATORIAS

- Esta formación, se programará en diferentes sesiones a lo largo del año, que iremos publicando en nuestra WEB.
- También están abiertas a lo largo del año, para impartirlas en formato tanto presencial como en formato *live streaming* a solicitud de empresas o grupos como mínimo de 5 alumnos.
- Podemos gestionar la bonificación de este curso para empresas. Indícanoslo previamente.

06

PROGRAMA

- ❑ MODELO DEL VENDEDOR ASESOR: UNA NUEVA FORMA DE VENDER
- ❑ MARCAR LA DIFERENCIA EN EL MERCADO
- ❑ RAZONES POR LA QUE UN CLIENTE NO COMPRA
- ❑ MODELO DE VENTA RELACIONAL: "4DS"
- ❑ HABILIDADES PARA SUPERAR LAS BARRERAS DEL CLIENTE
- ❑ METODOS DE ANÁLISIS DEL CLIENTE: COMUNÍQUESE EN EL MISMO IDIOMA
- ❑ TÉCNICAS PARA GENERAR CREDIBILIDAD Y CONFIANZA: CIMIENTOS DE LA VENTA
- ❑ COMO IDENTIFICAR NECESIDADES
- ❑ DESARROLLE LA URGENCIA DE COMPRA DEL CLIENTE
- ❑ PRESENTACIONES ENFOCADAS Y CONVINCENTES
- ❑ VENTA A PARTIR DEL NO
- ❑ VENTA A PARTIR DEL PRECIO
- ❑ CIERRES PROFESIONALES DE VENTAS
- ❑ MANEJO DE OBJECIONES: CONVIERTA LAS OBJECIONES EN OPORTUNIDADES
- ❑ OFRECER UN SERVICIO EXCELENTE Y CON VALOR AÑADIDO

## INFORMACIÓN

[www.lideratur.com](http://www.lideratur.com)

✉ [info@lideratur.com](mailto:info@lideratur.com)

☎ 91 xxx xx xx  
6xx xx xx xx

