



OPEN
TRAINING

24 Y 25 | OCTUBRE | 2016

**VENTAS
CONSULTIVAS**

TEMÁTICA

Las Ventas Consultivas buscan generar un vínculo estratégico con el cliente para lograr una diferenciación frente a su competencia agregando valor, mostrando profesionalismo y mirando al futuro en conjunto. El cliente debe percibir que son expertos en su sector, que lo conocen muy bien, que saben cómo ayudarlo a ser más rentable y lo más importante, que tienen experiencia.

En este Open Training se darán a conocer herramientas para lograr ganar la confianza del cliente, fortaleciendo la relación y credibilidad, utilizando inteligencia comercial para descubrir información clave y demostrarle que eres la solución para ayudar a su empresa a ser más rentable siendo un gran socio.

APUNTA A LAS SIGUIENTES ÁREAS FUNCIONALES

Pensado para Gerentes de ventas, Gerentes comerciales, Líderes de equipos de ventas de todas las industrias o rubros.

DOCENTE

HORACIO DE ECHENAGUÍA

CONSULTOR ESPECIALIZADO EN EL ÁREA DE NEGOCIOS. MIEMBRO DE LA NBCC. COACH INTERNACIONAL. CERTIFICACIÓN DE MASSMUTUAL INTERNATIONAL. DOCENTE DE COACHING LABORAL PARA LA CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL.



Holos San Isidro.

Escuela Humanística miembro de la NBCC (National Board For Certified Counselors), Certificación de Massmutual International.

38 años de expertise en el área de ventas, liderazgo de fuerza de ventas, coaching, counseling laboral y capacitación de RR.HH.

Formación:

Programa de Formación Profesional en Capacitación. Asociación de Desarrollo y Capacitación de Argentina (ADCA). Especialización en educación de adultos.

Especialización en Venta Consultiva. MassMutual, Springfield Ma y en Financial Profiles Inc. San Diego Ca., EE.UU.

INFORMACIÓN GENERAL

24 | 25
OCTUBRE

Los Open Trainings ofrecen de una manera introductoria y dinámica diferentes perspectivas para abordar problemáticas y lograr mejoras continuas en tu empresa.



**HOTEL PLAZA EL BOSQUE
NUEVA LAS CONDES**

AV. MANQUEHUE 656 | LAS CONDES | SANTIAGO



**CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN
EMITIDO POR SEMINARIUM.**

LUNES 24 | OCTUBRE

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN 01

09:00 A 11:00

INTRODUCCIÓN A LA VENTA CONSULTIVA

- Venta consultiva o relacional.
- ¿Qué es la venta relacional?
- Proceso de venta relacional.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 02

11:30 A 13:00

ROL DEL VENDEDOR

- Relación estratégica.
- Cambio de enfoque.
- Vendedor como socio estratégico del cliente.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 03

14:00 A 15:45

MODELO DE VENTA CONSULTIVA O RELACIONAL I

- Las 4 barreras del cliente.
- Proceso de compra.
- Aplicación a venta individual y corporativa.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 04

16:00 A 17:30

MODELO DE VENTA CONSULTIVA O RELACIONAL II

- Proceso de venta.
- 1 Credibilidad, 2 Descubrimiento, 3 Solución, 4 Fidelización.
- Claves de la comunicación.

MARTES 25 | OCTUBRE

08:30 A 09:00

REGISTRO

SESIÓN 05

09:00 A 11:00

METODOLOGÍA PLAN DE CUENTAS

- Paradigmas y pensamiento estratégico.
- Proceso de plan de cuenta.
- Análisis del cliente y su sector.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 06

11:30 A 13:00

INTELIGENCIA COMERCIAL

- Estrategia Comercial.
- Propuesta Comercial.
- Seguimiento y fidelización.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 07

14:00 A 15:45

IMPACTO COMERCIAL

- Presentación Power Point de propuesta.
- Análisis del sector del cliente, análisis del cliente, oportunidades detectadas.
- Características y beneficios, solución, propuesta comercial.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 08

16:00 A 17:30

ELABORACIÓN , PRÁCTICA Y ROLE PLAYING

PROGRAMA

OPEN TRAINING

VENTAS CONSULTIVAS

24 Y 25 | OCTUBRE | 2016

VALOR INDIVIDUAL



19 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



17 UF*

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el talento, relaciones interpersonales y rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS