



CURSO PRESENCIAL | CONSULTORES QUE VENDEN

TALLER PRESENCIAL

DIRIGIDO A: PROFESIONALES DE VENTAS QUE DESEEN ACTUALIZARSE PARA REALIZAR VENTAS CONSULTIVAS Y ASESORAR A SUS CLIENTES DE MANERA ÓPTIMA.

OBJETIVOS:

AL FINALIZAR EL TALLER EL PARTICIPANTE...

- **ENTRENARÁ HABILIDADES COMERCIALES PARA REALIZAR UN PROCESO DE VENTAS DE FORMA CONSULTIVA Y EXITOSA.**
- **CONOCERÁ CÓMO SACAR PROVECHO DE REDES SOCIALES COMO LINKEDIN PARA VENDER.**
- **PODRÁ IDENTIFICAR SUS ÁREAS DE OPORTUNIDAD CON BASE EN LA AUTOEVALUACIÓN QUE REALIZARÁ COMO VENDEDOR.**
- **APRENDERÁ NUEVAS HERRAMIENTAS QUE LE PERMITAN MEJORAR SU PROCESO DE VENTAS Y COMPRENDER A SU CLIENTE**

BENEFICIOS:

- **ASESORAR AL CLIENTE PERMITE GENERAR LAZOS DE CONFIANZA Y POR ENDE VENTAS A CORTO Y LARGO PLAZO.**
- **ACTUALIZARSE EN HERRAMIENTAS Y HABILIDADES QUE PERMITAN AUMENTAR SU NIVEL DE PROSPECCIÓN Y CIERRE DE VENTAS.**
- **PODRÁ ENFOCARSE EN RESULTADOS MEDIBLES CON MAYOR ÉXITO EN SUS CIERRES DE VENTA.**

CONTENIDO:

1. **CONVIRTIÉNDONOS EN VENEDORES CONSULTIVOS.**

- PILARES DE LA VENTA CONSULTIVA.
- CUALIDADES DEL VENDEDOR CONSULTIVO.
 - FILOSOFÍA DEL VENDEDOR CONSULTIVO.
- PROCESO TRADICIONAL DE VENTAS VS PROCESO CONSULTIVO.
 - TIEMPO VS ESFUERZO.

2. **LOS 6 PASOS PARA LA VENTA CONSULTIVA.**

- OBJETIVOS DEL PROCESO DE VENTA.
- Y ENTONCES... ¿CUÁLES SON LOS PASOS?
 - PROSPECCIÓN. QUÉ TANTO CONOZCO LO QUE VENDO.
 - CALIFICACIÓN.
 - PRESENTACIÓN.
 - NEGOCIACIÓN. ¿QUÉ HACER EN CASO DE QUE MI CLIENTE NO ESTÉ SATISFECHO CON LA OFERTA?
 - CIERRE.
 - POST-VENTA. VENTAJAS DE LA POSTVENTA.

3. **PRESENTACIONES EXITOSAS Y EFECTIVAS.**

- PUNTOS IMPORTANTES PARA CONSIDERAR EN UNA PRESENTACIÓN.
 - STORYTELLING: EL ARTE DE CONTAR HISTORIAS.
 - COPYWRITING.
 - STORYSELLING.
 - ORATORIA.
 - LENGUAJE CORPORAL.
- **PLANEACIÓN PREVIA A LA PRESENTACIÓN.**
 - TIEMPOS.
 - TEMAS.
 - PÚBLICO.
 - ESPACIO.



COPARMEX
CHIHUAHUA

TALLER PRESENCIAL

CONSULTORES QUE VENDEN

- ESTRUCTURA EFECTIVA DE UNA PRESENTACIÓN.
 - INTRODUCCIÓN, CUERPO, RESUMEN, CIERRE.
- DISEÑO Y EJECUCIÓN DE PRESENTACIONES QUE VENDEN.
- ERRORES COMUNES EN LAS PRESENTACIONES.
- 4. ELEMENTOS IMPERDIBLES DE LA VENTA CONSULTIVA.**
 - HABILIDADES DEL VENDEDOR CONSULTIVO.
 - LAS 9 HABILIDADES MÁS DEMANDADAS.
 - TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN EN VENTAS CONSULTIVAS.
 - MÉTODO HARVARD.
 - GANAR-GANAR.
 - EMPATÍA TÁCTICA.
 - MÉTODO SPIN.
 - HACKS PARA VENDEDORES CONSULTIVOS POST PANDEMIA.
- PSICOLOGÍA DEL VENDEDOR CONSULTIVO.**
 - INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA LOS CONSULTORES QUE VENDEN.
 - ¿CÓMO FORTALECER LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?
 - CÓMO IDENTIFICAR QUÉ TIPO DE CLIENTE TENEMOS.
 - LOS 11 TIPOS DE CLIENTES.
- 5. PROSPECCIÓN DE CLIENTES.**
 - CANALES DE PROSPECCIÓN EN EL MUNDO OFFLINE.
 - LA TENDENCIA DE HACER NETWORKING.
 - ¿QUÉ BENEFICIOS TIENE PERTENECER A UN GRUPO DE NETWORKING?
 - CANALES DE PROSPECCIÓN EN EL MUNDO ONLINE.
 - MAXIMIZA TU LINKEDIN Y GENERA UN BRANDING PROFESIONAL COMO CONSULTOR DE VENTAS.
 - CÓMO CONSTRUIR UN BRANDING PROFESIONAL. PERFIL.
 - TITULAR.
 - EXTRACTO.
 - HAZ QUE TU CLIENTE TE ENCUENTRE.
 - AUTOMATIZA TU BÚSQUEDA SEGÚN EL TIPO DE PROSPECTO QUE REQUIERES.
 - REALIZANDO BÚSQUEDA DE PROSPECTOS.
 - FILTRA POR CIUDAD, EMPRESA, PUESTO Y MUCHO MÁS.
 - SOCIAL SELL INDEX: UN APARTADO ESPECIAL DE LINKEDIN.
 - EVALÚA TU MARCA PERSONAL.

SOCIOS ACTIVOS DE COPARMEX: **\$2,500.00** (IVA EXENTO)

PRONTO PAGO: **\$2250.00** (IVA EXENTO)

GRUPOS A PARTIR DE 3 ASISTENTES: **\$2125.00** (IVA EXENTO)

NO SOCIOS Y PÚBLICO EN GENERAL: **\$2900.00** (IVA EXENTO)

PRONTO PAGO: **\$2610.00** (IVA EXENTO)

GRUPOS A PARTIR DE 3 ASISTENTES: **\$2465.00** (IVA EXENTO)

Informes y reservaciones:
Miriam Vázquez

capacitacion@coparmexchihuahua.org
WhatsApp (614)-2476880

