

## Ventas consultivas

<b>Duración</b>	8 horas	<b>Modalidad</b>	Taller (Presencial y en línea)
-----------------	---------	------------------	--------------------------------

### Dirigido a

Representantes de ventas, asesores, consultores, gerentes, supervisores, empresarios, dueños de empresas

### Objetivo

Conocer los principales conceptos de la venta consultiva y dominar una metodología que los posicione como consultores y profesionales de las ventas

### Beneficios del programa

Dominará una metodología de ventas consultivas. Aprenderá técnicas para el manejo de objeciones. Desarrollará habilidades de escucha activa y empática. Ofrecerá un servicio profesional. Aprenderá a hacer preguntas poderosas.

### Competencias a desarrollar (Puede solicitar la definición de la competencia)

Capacidad de asesorar	Construcción de relaciones	Orientación al cliente
Capacidad de respuesta	Escucha activa	Persuasión
Capacidad de negociación	Escucha empática	Persistencia
Compatibilidad emocional	Orientación al servicio	Sinergismo

### Ruta de aprendizaje

1. Concepto de ventas consultivas
2. La venta tradicional vs las ventas consultivas
3. El consultor, profesional de ventas
4. La asesoría
5. Pilares de las ventas consultiva
6. El proceso de las ventas consultivas
7. La mayéutica
8. La escucha activa
9. La empatía
10. Preguntas poderosas
11. Ejercicios y videos de aplicación