



whetu.org



Diplomado
Ventas Consultivas

Certificación



MCA SCHOOL
of Business and Postgraduate

INTRODUCCIÓN

Presentación

El mundo empresarial está en constante cambio y evolución, lo que crea relaciones cada vez más complejas entre ellas y en el mercado en general. Esto hace que sea necesario que la labor de ventas se renueve, con nuevas formas de vender, de llegar a los clientes, de promocionar y presentar nuevos productos al consumidor final, para así conformar conocimientos y técnicas que le ayuden al vendedor ser mejor profesional. Es por ello que el programa de Ventas Consultivas forma profesionales que manejan criterios y técnicas efectivos, con alto profesionalismo y excelencia en su desempeño. El programa está integrado en un modelo de estudio que impulsa el desarrollo de habilidades novedosas, en el cual confluyen conocimientos y experiencias que potenciarán el trabajo del personal de ventas, para que obtenga beneficios para la organización y mejore sus resultados.

Objetivos del curso

Manejar conceptos, metodologías y técnicas que le permitan utilizar con éxito nuevos y modernos modelos de ventas, para que se desarrolle como un vendedor consultor, con el fin de conquistar a sus clientes y potenciar sus resultados particulares y organizacionales.

A quién se dirige

Vendedores, supervisores, gerentes, personal de servicio y atención al cliente; y todo aquel que desee conocer y manejar métodos de ventas modernos y efectivos.

Perfil de egreso

El egresado del programa de Ventas Consultivas tiene competencias para: Manejar negociaciones de ventas con conocimientos modernos y asertivos, de esta manera, de estar a la vanguardia del mundo comercial.

Manejar mejores modelos de comunicación que permiten el mejoramiento de resultados, creando satisfacción al cliente, al vendedor y a la empresa. Manejar y potenciar distintas técnicas de cierres de ventas, obteniendo un entendimiento completo de los beneficios a ofrecer.

UNIDADES

U1: Las ventas: Técnicas y Estrategias

En este módulo te adentrarás en las técnicas necesarias para comunicarte con los prospectos y clientes de una forma efectiva y asertiva. Como vendedor, tu principal herramienta será precisamente una comunicación que cree una conexión con el cliente y te ayude a concretar un intercambio de ideas, que genere resultados que se traduzcan en transacciones comerciales.

1. Comunicación asertiva y formas de ser
2. Apreciación y fundamentos personales sobre las ventas
3. Cualidades y virtudes del vendedor
4. Proceso efectivo de las ventas, conocimiento, aplicación y objetivos
5. Planificación y técnicas de ventas
6. La entrevista: preparación, técnicas y estrategias

U2: De las Objeciones a la Posventa

En este módulo comprenderás las diferentes formas de objetar un producto en un proceso de ventas, aprendiendo diferentes estrategias para manejarlas y transformarlas en una venta segura, y de esta manera crear una relación comercial. Tendrás de las mejores técnicas para llegar a la mente del consumidor, y de esta manera hacer que la venta sea un proceso de llegarle con efectividad a sus requerimientos, basándote en la venta mental y sus beneficios.

1. Las objeciones: conceptos, tipos y respuestas a las mismas
2. Las ventas y tu mente
3. Servicio post venta y fidelización de clientes
4. Los cierres de las ventas
5. La administración del tiempo, proceso y plan modelo
6. Mercadeo en centros de ventas y sus tipos (Merchandising)

U3: De la Venta Tradicional a la Consultiva

Como parte de las técnicas de avanzada en la gestión comercial existe la VENTA CONSULTIVA, que proviene de los verbos vender y consultar. Este módulo nos dará como resultado un paso trascendental en la búsqueda del nuevo perfil del vendedor, de ese vendedor que las organizaciones, empresas y principalmente TU, se encuentran en la búsqueda, para lograr obtener esa deseada ventaja competitiva tanto individual como empresarial.

1. Venta tradicional vs. Consultiva
 2. Características y beneficios de la venta consultiva
 3. Cualidades y competencias del asesor consultivo
 4. Crear propuestas de valor y de solución
 5. La comunicación del vendedor consultivo con el cliente
 6. Atención personalizada y centrada en el cliente
-

U4: La Venta Consultiva

Este módulo nos permite implementar y dar vida a todo lo aprendido hasta el momento. A este nivel sólo nos falta obtener la nota final en las relaciones personalizadas con los clientes, seguro que obtendrás el máximo puntaje si consideras que la PLANEACION es la llave mágica para construir sólidas relaciones interpersonales, justamente es esta forma de PLANEAR, lo que el módulo pone a tu disposición y te permite anticiparte a las potenciales dudas o inquietudes del cliente al momento de hacer la compra y evitar la improvisación o la pérdida del mismo, haciendo más fácil el momento de la verdad que se determina al definir la compra.

1. Proceso y aplicaciones de la venta consultiva
 2. Pasos de la venta consultiva
 3. Planeación y prospección desde la venta consultiva
 4. Presentación de soluciones personalizadas al cliente
 5. La habilidad consultiva para indagar
 6. Objeciones y cierre en las ventas consultivas
-

PROFESORES



**FAUSTO CUESTA
JARAMILLO**



Mgtr. Fausto Cuesta Jaramillo, es Licenciado en publicidad y mención en mercadeo, Coach ontológico, Neuro-Coach, Máster en PNL, Certificación internacional en formando formadores, Certificación en neuro ventas, Certificación en open cards methodology, Certificación en coaching transformacional y liderazgo.

CONTENIDOS

Cada una de las unidades incluye lecciones en video, textos explicativos, tareas y prácticas para poner en uso lo aprendido, recursos y documentos adjuntos complementarios. También tendrás acceso a videos con las respuestas a las dudas más frecuentes del contenido y a un Foro exclusivo donde podrás interactuar con todos los alumnos del curso.



FAQs

¿Cuál es la dedicación del curso?

92 hs académicas, que se impartirán a lo largo de 4 unidades. Al finalizar el cursado se realizará un Examen Final Integrador.

¿Dónde y cuándo se cursa?

El cursado es 100% online y a través de la plataforma digital Whetu (whetu.org). Los cursos empiezan y acaban cuando tú quieras. Tú marcas el ritmo de la clase. Puedes volver a ver lo que te interese, pasar lo que ya sepas, resolver dudas y mucho más.

¿Quién certifica el programa?

MCA Business and Postgraduate School.

¿Cuál es su valor?

El programa tiene un valor de 250 USD (dólares americanos).

¿Qué incluye?

- 4 unidades
- Clases en video
- Lecturas complementarias
- Espacios de intercambio y debate
- Examen Final Integrador
- Certificado de acreditación

¿A quién pregunto si tengo dudas o quiero saber más sobre el curso o medios de pago?

Cualquier duda envíanos un email a info@whetu.org