



SEMINARIO PRESENCIAL

TÉCNICAS DE VENTA CONSULTIVA

06 - 20 AGO

08:45 a 12:45 hrs.



SEDE ICARE

4

Sesiones



OBJETIVOS

del Programa

El arte de la venta consultiva desata todo tu potencial como un asesor estratégico de negocios. En este curso, aprenderás a ir más allá de la simple transacción para convertirte en un socio valioso para tus clientes convirtiéndote en un facilitador de soluciones personalizadas que generen resultados tangibles. Prepárate para desarrollar relaciones comerciales sólidas y duraderas que impulsen tu éxito profesional.

Metodología:

Curso presencial interactivo y práctico con actividades de role-play, simulaciones de ventas para practicar y perfeccionar sus habilidades en un entorno seguro y de apoyo.

Uso de recursos multimedia para enriquecer tu comprensión y aplicación de los conceptos permitiendo una retroalimentación personalizada para identificar áreas de mejora y fortalecer tus habilidades.

Interacción con otros profesionales para compartir experiencias y mejores prácticas en venta consultiva.

CONTENIDOS

del Programa

- El rol del vendedor: funciones, motivaciones y superación de bloqueos.
- Entendiendo al cliente como un buscador y comprador de soluciones de valor agregado.
- Definición de nuestra oferta de valor: identificación de cualidades, beneficios, ventajas y diferenciación de nuestras soluciones.
- Técnicas de sondeo de necesidades y escucha activa para detectar correctamente las inquietudes y preocupaciones del cliente.
- El arte de la presentación de ofertas seductoras: estrategias para crear propuestas efectivas que cautiven al cliente.
- Manejo de objeciones: transformar la discusión en asesoramiento para superar las barreras.
- Técnicas de cierre poderosas para mantener el entusiasmo y cerrar acuerdos de manera efectiva.
- Ejercicios de aplicación mediante juego de roles, simulando situaciones de venta en diferentes contextos comerciales



Relator **Rodrigo Ríos**

Ingeniero, M.B.A. y Master Practitioner en PNL. Metodólogo, consultor y formador (REUF) con más de 25 años de experiencia en capacitación laboral.

Ha sido jefe de capacitación en destacadas empresas nacionales. Profesor en IFE, IPLA, UNIACC, Universidad Santo Tomás y Universidad Diego Portales. Relator de numerosos seminarios, cursos y talleres de capacitación abiertos y cerrados. Autor de los libros “Manual de Servicio y Atención al Cliente” (2004), “Manual de Capacitación Efectiva” (2010) y “Manual de Presentaciones Efectivas” (2012).

INFORMACIÓN

e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 6 de agosto de 2024
Fecha de término	Martes 20 de agosto de 2024
Días	Martes y Jueves
Horario	08:45 a 12:45 hrs. (Café de bienvenida 8:30 hrs.)
Duración	16 horas (4 sesiones de 4 horas cada una)
Modalidad	Presencial
Lugar	Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes)
Valor general	\$385.000
Valor Socios de ICARE	\$295.000
Descuentos	15% de descuento por 3 o más inscripciones

**+ INFO
& INSCRIPCIONES**

INSCRIPCIONES A:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl