

TÉCNICAS Y HABILIDADES PARA LA VENTA CONSULTIVA

Temario

- 1 La venta consultiva
 - 1.1 Qué es y qué no es venta consultiva.
 - 1.2 La venta consultiva versus la venta tradicional.
 - 1.3 • Fases del proceso de la venta consultiva.
 - 1.4 • Mapa de competencias en la venta consultiva.

- 2 Competencias Top
 - 2.1 Profesionalidad
 - 2.2 Comunicación con el cliente.
 - 2.3 Empatía y escucha activa.
 - 2.4 Asertividad para los desacuerdos.
 - 2.5 Preguntas eficaces.

- 3 Competencias comerciales
 - 3.1 Planificación de la venta consultiva.
 - 3.2 Expandir y fortalecer relaciones.
 - 3.3 Productividad comercial.

- 4 Competencias de venta consultiva
 - 4.1 Conocimiento del sector del negocio.
 - 4.2 Construcción de soluciones.
 - 4.3 Asesoramiento sobre soluciones propuestas.
 - 4.4 Negociación y acuerdos.

- 5 Competencias digitales para la venta consultiva.
 - 5.1 Interactuar mediante las tecnologías.
 - 5.2 Compartir y colaborar mediante canales digitales.
 - 5.3 Diseño de contenidos digitales.
 - 5.4 Marketing Digital.
 - 5.5 Netiqueta

- 6 Casos prácticos.