



SIPSRH

VENTAS CONSULTIVAS (B2B)

Curso con registro ante la STPS
SIP0506165L3-00013

CURSO ABIERTO

Fecha: 23 y 24 de Octubre.

Horario: 16:00 a 19:00 hrs.

Modalidad: En Línea.

Dirigido a:

Asesores de ventas

Objetivo General:

Capacitar en el desarrollo de habilidades, técnicas y estrategias de ventas. Los asesores serán capaces de prospectar, comunicar y negociar de forma asertiva a fin de incrementar su efectividad y conquistar su meta anual de ventas.

Metodología

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador para que los participantes construyan su propio conocimiento. Llevándose a cabo con:

- Explicación teórica.
- Análisis de casos.
- Resolución de ejercicios o problemas y evaluaciones.

El proceso de aprendizaje se llevará a cabo mediante el uso de tecnologías de la información y comunicación en un entorno virtual de aprendizaje.

TEMARIO

Módulo 1

- Personal branding; El perfil del asesor de ventas consultivo.
- Indicadores (KPI's) El tablero de control del asesor de ventas.
- Estrategias de ventas B2B; Prospección tradicional vs prospección digital.

Módulo 2

- El proceso de la venta consultiva.
- Tipos argumentos de venta comerciales.
- Creación de contenidos de valor.
- Comunicación verbal y no verbal: la clave del enamoramiento: (método AIDA)
- Entrevista de ventas parte 1:
- Saludo cálido y amable.
- Rapport para romper el hielo con el prospecto.
- Regla de ti, lo que me vende como asesor de alto nivel.
- Detección de necesidades, método SPIN: preguntas de situación, de problema, de implicación y de necesidad.

Módulo 3

- La propuesta-cotización, cómo redactarla y como presentarla.
- Negociación de la propuesta.
- Técnicas de cierre de ventas.
- Técnicas para manejar objeciones.

Oficinas Administrativas

Piaxtla #6, 2do, Piso, esq. Zacapoaxtla
Col. La Paz, C.P. 72160. Puebla.



SIPSRH



@rh_sips



SIPS



@sips_rh

Tel: 22 22 96 65 85 | Informes@sips.mx | www.sips.mx