



Plan Online
Certificado en
Español

VENTA CONSULTIVA

Presentado por:
Santiago Castro

Introducción

En el mundo empresarial actual, la rápida evolución y la competencia feroz han creado un entorno desafiante, donde los márgenes de utilidad se ven constantemente presionados. Esta situación ha llevado a una reevaluación de los procesos y sistemas que las organizaciones utilizan para alcanzar sus objetivos comerciales. En respuesta a estos desafíos, ha surgido una nueva filosofía de ventas que abarca una comprensión profunda de los mercados y clientes en constante cambio. Esta filosofía de ventas integral se adapta a las necesidades específicas de cada mercado y cliente, permitiendo a las organizaciones mantenerse ágiles y relevantes en un panorama empresarial cada vez más dinámico.



¿Qué objetivo tiene este curso?

Desarrollar un proceso formativo creativo y crítico del modelo de Venta Consultiva que contempla componentes estratégicos y tácticos, así como las competencias fundamentales para aplicar procesos de ventas más efectivos.



¿Qué aprenderás en este curso?

Aprenderás a comprender la estructura y la propuesta de ejecución de la Venta Consultiva y reconocer las técnicas cruciales de ventas, identificando las oportunidades de alinear el modelo de negociación colaborativa, conocida como método Harvard con las prácticas de venta consultiva.



El certificado en Venta Consultiva es para ti, si:

Quieres perfeccionar tus habilidades de venta y adoptar un enfoque consultivo para comprender las necesidades de tus clientes.

Estás comprometido a construir relaciones sólidas con tus clientes, basadas en la confianza y el asesoramiento experto.

Necesitas herramientas y técnicas específicas para identificar oportunidades de venta y ofrecer soluciones personalizadas que agreguen valor real.

Estás listo para elevar tu desempeño en ventas y destacarte como un consultor de confianza en tu industria.



Todos los participantes que concluyan satisfactoriamente el curso reciben un Certificado Digital de estudios otorgado por Marketing Digital Course

Información del curso

En Marketing Digital Course redefinimos la educación en línea con enfoque en la excelencia. Estamos comprometidos a brindar la mejor experiencia de aprendizaje en línea, dejando a un lado la educación tradicional e incorporando nuevas metodologías de estudio.

Formación académica

100% online

Idioma

Español

Duración

8 Horas Mínimo requerido

El curso incluye:

Foro

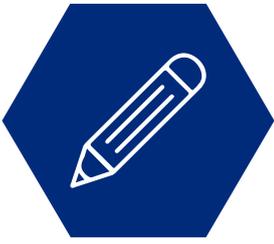
Webinars

Evaluaciones

Lecturas de apoyo

Clases Asincrónicas

Material Bibliográfico



Sobre **SANTIAGO CASTRO**

Santiago Castro es un profesional altamente calificado con una impresionante formación académica y una vasta experiencia en el ámbito del desarrollo humano, el mejoramiento empresarial y la enseñanza universitaria. Sus logros educativos abarcan una amplia gama de disciplinas, reflejando su compromiso con el aprendizaje continuo y su pasión por el conocimiento.

Graduado de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL), Santiago ha obtenido una Maestría en Desarrollo de la Inteligencia, una Especialización en Diagnóstico Intelectual, un Diplomado en Pedagogías Innovadoras y otro en Gestión del Talento Humano. Además, cuenta con el título de Licenciado en Comercio Exterior e Integración de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

Con una carrera profesional diversificada, Santiago se ha desempeñado como capacitador, coach y asesor empresarial independiente para una amplia gama de empresas y organizaciones tanto nacionales como internacionales. Su experiencia incluye colaboraciones con instituciones prestigiosas como la Universidad San Francisco de Quito, el Banco del Pacífico, INDURAMA Ecuador, Perú y Colombia, Unilever, Continental Tire Andina y FEDEX, entre otras.

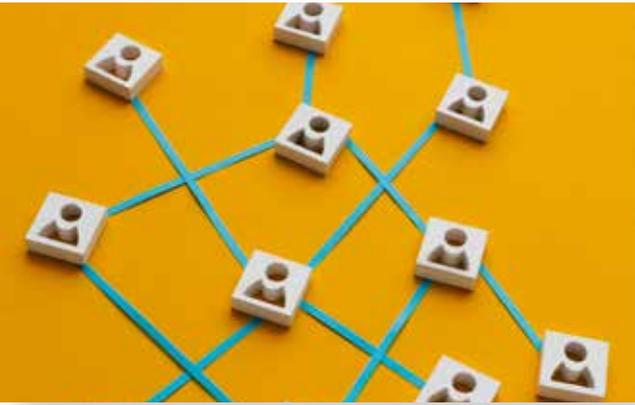
Con una trayectoria de 24 años en el campo de la consultoría, capacitación y coaching, Santiago ha dejado una marca significativa en empresas y organismos en Ecuador, Perú, Colombia, Paraguay y República Dominicana. Su enfoque se centra en el desarrollo del liderazgo, las habilidades de ventas, el servicio al cliente, la gestión del talento humano, el trabajo en equipo, la Programación Neurolingüística (PNL), la negociación y la comunicación, entre otros campos relevantes para el crecimiento empresarial.

Además de su labor como consultor y capacitador, Santiago es un educador comprometido, desempeñándose como docente de postgrado en instituciones como el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN) y la UTPL. También es docente de pregrado en el Colegio de Administración y Economía de la Universidad de San Francisco de Quito, así como en programas de Maestría en Gestión Organizacional en la Universidad de las Américas en Quito.

Con una amplia gama de habilidades y conocimientos en su haber, Santiago Castro es un profesional integral cuya dedicación al desarrollo humano, la mejora empresarial y la enseñanza universitaria ha dejado una huella perdurable en múltiples ámbitos. Su pasión por las ciencias humanas, las artes, la filosofía y la historia universal complementan su perfil, enriqueciendo su labor profesional con una visión holística y una apreciación por la complejidad del ser humano y su entorno.



Contenido



Módulo 1 Estructura de la venta consultiva

Entorno empresarial en el que surge la venta consultiva

Estructura y características de la venta consultiva

Funciones y aplicaciones de la venta consultiva

Relación con Customer Experience



Módulo 2 Técnicas de ventas 1

Motivadores de compra

Sondeo y construcción de confianza

Prospección en la venta consultiva



Módulo 3 Técnicas de ventas 2

Elementos iniciales de la entrevista de ventas

Manejo de las emociones del cliente

Gestión de las objeciones

Compromisos y acuerdos postventa

Contenido



Módulo 4 Negociación Colaborativa

- Establecimiento de actitud y perfil de los negocios
- Definición de intereses y opiniones
- Generación de opciones y alternativas de acuerdo
- Fidelización de los clientes y campañas de retención



Módulo 5 Técnicas de PNL para ventas

- Metamodelo de lenguaje aplicado a ventas
- Identificación de objetivos y preguntas poderosas
- Manejo de lenguaje literal e inferencial para ventas
- Inserción de órdenes de acción



Módulo 6 Herramientas de Coaching para ventas

- Coaching como modelo para ventas
- Niveles de procesos
- Gestión de emociones y deseos de cambio
- Identificación de creencias y modelos de conducta



En Marketing Digital Course estamos comprometidos en capacitar a profesionales, emprendedores y empresarios de pymes a través de una amplia gama de cursos actualizados, artículos especializados y clases en vivo, eliminando las barreras de tiempo y espacio para permitir a nuestros estudiantes destacar en entornos laborales y comerciales competitivos.

Con valores fundamentales como la excelencia, la innovación y la responsabilidad social, estamos aquí para empoderarte con una educación digital de calidad superior que te prepara para enfrentar los desafíos del mundo actual.

Únete a nosotros y comienza tu viaje hacia el éxito hoy mismo.



@learningdigitalcourse



@marketing_digital_course



Marketing Digital Course