



VENTAS CONSULTIVAS

Descripción general

Desarrollar y aplicar un Programa de Entrenamiento “Venta Consultiva” con el objetivo de proveer conocimiento, desarrollar las habilidades y propiciar los cambios de actitudes necesarias en los participantes para:

- Practicar la Misión: “Ayudar al Cliente a Tomar la Decisión que Necesita Tomar”.
- Cambiar su postura de Vendedor para Consultor de Soluciones.
- Crear la conciencia de que una negociación bien exitosa se apoya en tres pilares:
 - ✓ Construcción de un clima de confianza mutua;
 - ✓ Entender las necesidades de todas las partes involucradas;
 - ✓ Búsqueda de las mejores alternativas de soluciones para todos.

Al final del entrenamiento los participantes estarán aptos para:

-
- Reconocer con facilidad sus Puntos Fuertes y sus Puntos a Mejorar
 - Prospeccionar eficazmente las oportunidades de mercado,
 - Entender y adaptarse a las necesidades del cliente,
 - Es decir, gerenciar efectivamente su negocio.

Contenido del Programa

- Cultura de la **EMPRESA**
- Misión de la **EMPRESA**.
- Objetivos estratégicos de largo, medio y corto plazo.
- Planes de Acción ya en funcionamiento.
- Rutina actual de los vendedores.
- Nivel actual de rapidez para el cambio.
- Rutina esperada del trabajo de los participantes.
- Expectativas de los Superiores, Pares y Colaboradores de los participantes.
- Coordinación con la Jefatura de los trabajos a ser realizados en el entrenamiento y el papel que ésta deberá asumir durante y después del mismo.



AUTO-CONOCIMIENTO

- Zona de confort.
- Cómo desarrollar y utilizar la percepción.
- Auto-confianza y Auto-estima. Creencias.
- Miedos. Lenguaje Reactivo x Pro activo. Rapidez para los Cambios



EL MARKETING EN VENTAS

Su imagen frente al cliente – Vendíéndose. Papel del vendedor –
Lo que el cliente realmente espera del vendedor. Por qué las
personas compran. Confiabilidad. Alianzas

TÉCNICAS DE VENTAS

- Cómo trabajar con los “Clientes que comprarían si...”
- Cómo conocer mejor al cliente a través del entendimiento de su "negocio"
- Cómo identificar oportunidades de negocio que el cliente desconoce
- Cómo agregar valor
- Cómo “Vender la Visita”
- Cómo empezar una entrevista con clientes - Rapport
- Técnicas de preguntas consultivas
- Desarrollando la escucha eficaz
- Respondiendo las objeciones
- Cómo cerrar el negocio

El compromiso de los participantes con los cambios deseados, está basado en la dinámica de "role-plays" con filmación y posterior análisis, donde tendrán la oportunidad de practicar los conceptos aprendidos y observar sus propias actitudes en el momento de la venta con diferentes tipos de clientes. Estos clientes representarán las mismas situaciones que los entrenados enfrentan en su día-a-día.

También serán utilizados ejercicios, dinámicas, películas y música durante el día de trabajo, de modo que el aprendizaje sea dinámico, y, por lo tanto, eficaz.

NOTA: Los programas son ajustables a requerimiento en lo que respecta a temática, metodología, carga horaria y contenidos.