Venta consultiva

Incrementar las ventas dando un valor agregado al cliente con un proceso efectivo y centrado en el cliente a través de la venta consultiva.

Reto	Las personas que trabajan en un área comercial con frecuencia pierden el foco y se desgastan en actividades o clientes que no aportan tanto al negocio. Desarrollar una relación de confianza que perdure con los clientes toma tiempo y un camino sencillo para lograrlo es a través de un proceso estructurado como lo es el proceso de la venta consultiva. La venta consultiva es un proceso que crea valor y transmite soluciones. Además centra la venta en el cliente partiendo del conocimiento de las verdaderas necesidades y del cliente mismo, generando relaciones a largo plazo.
Beneficio	Desarrollarán relaciones de confianza con los clientes que les permitirá lograr negocios a largo plazo, partirán de las verdaderas necesidades del cliente para asegurar ventas y lograr los resultados que impacten los negocios en las organizaciones.
Contenido	1. Planear la venta para lograr un resultado centrado en el cliente 2. Generar empatía y credibilidad 3. Escuchar, entender e identificar las necesidades del cliente 4. Conectar las necesidades con los beneficios del producto 5. Manejar objeciones para convertirlas en oportunidades de venta 6. Cerrar una venta exitosa

Duración	16 horas (dos días)	**Audiencia**	Áreas comerciales y de servicio

Qué reciben los participantes	• Manual del participante con ejercicios • Comunicación para consultas con el facilitador durante la implementación
Competencias que desarrolla	Orientación al resultado, Liderazgo, Eficiencia, Orientación al cliente.

Otros talleres de interés: