



CURSO VENTA CONSULTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

El curso tiene como objetivo dotar al participante de las herramientas y habilidades que le permitan priorizar su rol como asesor del cliente con el fin de otorgar valor al proceso de venta.



Objetivos específicos

- * La calidad de la venta. ¿Por qué?
- * Modelos de venta para la creación de valor
- * Características de la venta a empresas B2B



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: La Venta Consultiva

- La calidad de la venta. ¿Por qué?
- Modelos de venta para la creación de valor
- Características de la venta a empresas B2B
- El rol de socio estratégico del cliente
- Ejercitación

Módulo 2: Metodología de Prospección de Clientes

- ¿Qué es prospectar? ¿A quién venderle?
- Selección efectiva de prospectos
- Fuentes de prospección
- Uso de herramientas de internet 2.0
- Preparación efectiva de la entrevista
- Ejercitación

Módulo 3: Contacto Inicial

- Formas y medios de iniciar el contacto
- Medios efectivos de contacto
- Concertar entrevista
- Manejo de obstáculos
- Ejercitación

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl