

**VENTA  
CONSULTIVA.**

## Venta Consultiva

### Objetivos

Al finalizar el curso los participantes estarán en condiciones de desarrollar relaciones con clientes, desde el modelo de venta estratégica y consultiva, de modo que los habilite en la realización de diagnósticos y asesorías que consoliden su gestión comercial.

### Contenidos

#### Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL MARKETING

- Importancia del Marketing.
- Estrategias generales para los mercados meta.
- Segmentación; criterios de segmentación.
- Conducta del consumidor.
- Fidelización.

#### Módulo 2: VENTA CONSULTIVA

- Cualidades del vendedor.
- Venta tradicional v/s Venta consultiva.
- Proceso y aplicaciones de la venta consultiva.
- El profesional como vendedor / consultor.

#### Módulo 3: COMUNICACIÓN EFECTIVA E INVESTIGACIÓN DE LAS NECESIDADES.

- Desarrollo de la capacidad de escucha: técnicas para escucha activa.
- Desarrollo de habilidades en comunicación: saber preguntar.
- Aplicación de la EMPATIA en la venta.
- Comunicación Asertiva, Efectiva, Verbal y no Verbal.

#### Módulo 4: TÉCNICAS DE COMUNICACION PERSUASIVA.

- ¿Qué es comunicar?.
- Objetivo de la comunicación persuasiva.
- Formas de comunicación. verbal / oral / escrita y no verbal.
- Uso del lenguaje.

#### Módulo 5: TÉCNICAS DE CIERRE.

- Reglas de oro.
- Tipos de Cierre.



Todos nuestros cursos son moldeables y adaptables a las necesidades del cliente.