

## Curso

# Experto en Venta Consultiva

Modalidad presencial (bajo el modelo de Presencialidad Asistida por Tecnología PAT)

### PRESENTACIÓN

Entender las necesidades de los clientes, su entorno de negocio, y alinear el proceso de compra del cliente con el proceso de venta del proveedor son elementos fundamentales en las relaciones comerciales para lograr oportunidades de negocio exitosas, con este curso el participante desarrollará habilidades que le permitan entender los proyectos con los clientes, identificar nuevas oportunidades y ser un vendedor de confianza para el cliente.

### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

#### GENERAL

Proveer a los participantes de herramientas prácticas relacionadas con la Venta Consultiva, que permitan llegar a soluciones efectivas.

#### ESPECÍFICOS

- Hacer de la comunicación una herramienta diferencial en la gestión de ventas y aprendan estructurar y planear una venta a partir de las diferentes oportunidades del mercado.

### PERFIL DEL INTERESADO

Gerentes de equipos comerciales, vendedores junior y senior, personal de preventa y en general a personas de otras áreas funcionales que estén involucradas en la gestión comercial con clientes.

### METODOLOGÍA

Práctica, con análisis de casos de la vida real, juego de roles, proyecciones personalizadas para cada caso y muy dinámico

### Módulo

### Contenido

### Intensidad

1

#### LA VENTA CONSULTIVA

- Moderna concepción de la gestión de ventas
- Los vendedores que no venden
- La venta consultiva
- Modelo de venta estructurada
- Venta Tradicional Vs. Venta Consultiva
- Identificando y Cubriendo las necesidades del cliente
- Preguntar y escuchar: un poderoso proceso
- Relación de poder y confianza en la negociación
- Seis consejos para ser constructivo.
- Poder de la comunicación en la Venta
- LNV para procesos de venta de alto impacto
- Ejercicios prácticos

48 Horas

### EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento

#### ANDRÉS ARIAS COORDINADOR ACADÉMICO

Economista especializado en Administración y Gerencia de Mercadeo. Actualmente cursando la maestría en Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Rosario. Profesional enmarcado sobre la exigencia de innovar y conducir procesos y plantear soluciones a retos empresariales que exige la actualidad. Alta capacidad para orientar grupos de trabajo, con habilidades comerciales y de liderazgo para crear estrategias y posicionar en el mercado productos y servicios con base en el cumplimiento de metas. Con alta experiencia en la estructuración de contenidos académicos en diferentes áreas de aprendizaje: administrativas, financieras, jurídicas, humanas, económicas, sociales y salud. Excelentes relaciones interpersonales, con aptitudes sobresalientes para el servicio al cliente, propositivo, responsable y con facilidades para trabajar en grupo. Finalmente, un ser humano que antepone a todas sus labores los principios éticos para contribuir al desarrollo de una sociedad basada en la justicia.

#### ALEJANDRO LOSADA BLANDÓN DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration. Master of Science with a major in Marketing - Atlantic International University - USA. Especialista en Gerencia de Mercadeo - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Baccalauréat of Business Administration - Université du Québec a Chicoutimi, Québec Canadá. Administrador de Empresas de la Escuela de Administración de Negocios. Leadership from the ground up: Effectiveness in changing times - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Estudios en Montaje de contenidos y actividades de aprendizaje en plataformas Virtuales como apoyo a la presencialidad. Coach Ejecutivo, International Consulting Group. Amplia experiencia como consultor y asesor empresarial en programas de Habilidades de Dirección (Liderazgo, Comunicación Asertiva, Trabajo en Equipo, Administración del Tiempo, Negociación Efectiva), Coaching Gerencial, Mercadeo y Ventas, Planeación Estratégica, Gerencia del Servicio, Networking, entre otros, dirigidos a empresas Nacionales y Multinacionales. Consultor asociado de Focus Internacional para programas de capacitación y desarrollo en diferentes empresas. Docente en programas de Maestría y Formación Continuada en diferentes universidades como: Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA), EUDE European Business School, Universidad Sergio Arboleda, Universidad del Rosario, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad De Nariño, Universidad Popular Del Cesar, entre otras. Miembro de la Red Latinoamericana de conferencistas IF SOCIETY con sede en USA. Miembro de la Sociedad Colombiana de Consultores Empresariales - SCCE. Algunos cargos desempeñados: Gerente de Capacitación y Desarrollo en INCOGROUP S.A. Gerente de Venta Empresarial de COMPENSAR - Caja de Compensación Familiar. Actualmente, Consultor Senior de International Consulting Group y Asesor y Consultor Especializado de la Cámara de Comercio de Bogotá, desde donde presta sus servicios como consultor, asesor y facilitador a importantes Empresas Nacionales y Multinacionales.

#### RECURSOS TECNOLÓGICOS

**Uso de la plataforma Webex.**  
Todos los docentes y estudiantes, deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

#### CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

#### DURACIÓN

48  
horas