

La venta de alto rendimiento

Proceso de venta centrado en el cliente | customer centric selling

 Presencial

 2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.050,00 € IVA exento Ref.: 8508
2º inscrito y sucesivos 945,00 € IVA exento
Bonificable por asistente: 182,00 €
Precio In-Company : 5.120,00 € IVA exento
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

- ¿Preparas tus reuniones con cliente? ... ¿Conoces su entorno, sus motivaciones, sus objetivos?
- ¿Estás seguro de dar respuesta a las verdaderas expectativas de tus Clientes?
- ¿Tienes en cuenta el proceso de decisión de compra?, ¿Las dimensiones relacionales y emocionales?

Dirigido a:

- Consultores y profesionales del área comercial que deseen revisar sus prácticas o incorporar técnicas adicionales en su proceso de venta.

Llámanos
91 270 51 10

Contenido

1. Pensar de forma diferente

- El cliente como eje central del proceso comercial.
- Cómo alinear tu proceso de venta con la lógica del comprador.
- Planificación comercial estratégica y comportamiento en cada fase.

2. Prepararse para el éxito compartido

- Definir objetivos de éxito compartido (PCP).
- Elementos clave de la preparación de la reunión.
- Cómo generar una primera impresión positiva.
- Identificación del estilo de comunicación del cliente.

3. Descubrir el mundo oculto del cliente

- Motivaciones de compra y el modelo SUCASO.
- El arte de preguntar: más allá de lo evidente.
- Técnicas de escucha activa para obtener información clave.
- Evitar errores comunes en la comunicación comercial.

4. Presentar la propuesta con impacto

- Validación de necesidades y expectativas.

- Adaptación de la solución al perfil del cliente.
- Alineación de estilo relacional y argumentación.

5. Conducir al cliente hacia el acuerdo

- Cómo se construyen las objeciones y cómo abordarlas.
- Método en 4 pasos para tratar objeciones.
- Desafíos emocionales del cierre: cómo gestionarlos.
- Técnicas de cierre directo e indirecto.
- Qué hacer cuando no se puede cerrar.

6. Construir el éxito a largo plazo

- Cumplir la promesa comercial.
- Claves para un seguimiento profesional y proactivo.
- El rol del comercial como gestor de relaciones y líder de solución.

Metodología

- Formación experiencial con simulaciones y role-playing.
- Casos reales y situaciones comerciales comunes.
- Trabajo individual y en grupo para transferir lo aprendido a tu día a día.
- Técnicas contrastadas de venta consultiva centradas en el cliente.



Objetivos de la formación

- Estructurar el proceso de venta y prepararse para entender al Cliente, su entorno y sus necesidades.
- Llevar un enfoque colaborativo teniendo en cuenta el proceso de toma de decisiones del Cliente.
- Comprender las necesidades explícitas e implícitas del Comprador para ajustarse a sus necesidades y sus motivaciones.
- Trabajar la empatía para integrar los aspectos emocionales y relacionales del Cliente.
- Llevar la reunión con el objetivo de buscar el acuerdo.
- Establecer relaciones de confianza.



Beneficios adicionales

1. Dominar un proceso de venta centrado en el cliente y orientado al acuerdo.

Aprenderás a alinear tu enfoque comercial con las verdaderas expectativas del comprador, integrando su visión, sus motivaciones y su proceso de decisión para lograr cierres sostenibles.

2. Potenciar tu preparación estratégica para cada interacción comercial.

Descubrirás cómo planificar con precisión cada etapa de la venta, identificar estilos de cliente y adaptar tu comunicación para generar confianza desde el primer contacto.

3. Conectar con las motivaciones profundas del cliente mediante técnicas avanzadas de escucha y preguntas.

Desarrollarás habilidades clave para captar necesidades explícitas e implícitas, evitando errores comunes y profundizando en el mundo emocional y relacional del comprador.

4. Construir relaciones de largo plazo que multipliquen el valor comercial.

Aprenderás a liderar el seguimiento, cumplir tus promesas y posicionarte como un socio estratégico, asegurando la satisfacción del cliente y nuevas oportunidades de negocio.



Fechas y ciudades 2026 - Référence 8508



Últimas plazas



Edición garantizada

Barcelona

De 2 mar. A 3 mar.

De 11 may. A 12 may.

De 24 sep. A 25 sep.

Madrid

De 2 mar. A 3 mar.

De 7 jul. A 8 jul.

De 16 nov. A 17 nov.

De 11 may. A 12 may.

De 24 sep. A 25 sep.