

### Objetivo general

El objetivo es capacitar a los asistentes en las fases principales del proceso de ventas consultivo adaptativo que permite optimizar los recursos y esfuerzos de ventas, fundamentalmente en épocas de crisis

### Metodología

Uso de dinámicas de participación, mapeo y autoevaluación de los participantes, juegos de roles, que permitan llevar a la práctica los conceptos teóricos dictados con el fin de desarrollar la habilidad práctica y el saber-hacer.

### Destinatarios

Empresarios de PyMEs, Gerentes, Jefes, Supervisores, Coordinadores de Ventas, Vendedores y Asesores comerciales avanzados o que estén iniciando la actividad, Emprendedores y todas aquellas personas con inquietudes de mejorar sus conocimientos y habilidades en el mundo de las ventas.

### Duración

5 encuentros de 3 hs. cada uno.  
Total: 15 horas.

### Contenido

#### INTRODUCCIÓN

- ¿Cómo deciden los clientes?
- Elementos racionales y emocionales en la venta actual.
- Expectativas del cliente. Centro en la experiencia.
- El producto o servicio como medio y no como fin en sí mismo.
- El rol del vendedor como asesor.
- La importancia de la orientación al cliente.
- Etapas de la Venta Consultiva Adaptativa.

#### CONTACTO INICIAL

- Inicio positivo del proceso de contacto.
- Elementos de la PNL en la generación de un espacio de comodidad y confianza.
- Generación de rapport.
- Posicionamiento profesional.
- Gestualidad y corporalidad.
- Comunicación inconsciente.
- Sondeo de receptividad.

#### DIAGNÓSTICO DE LAS NECESIDADES

- Diferencia entre necesidad, deseos y requerimientos.
- Información a sondear
- Concepto de valor.
- Los motivadores de compra
- Tipología de preguntas. Objetivos.

- Uso eficaz de la técnica de indagación.

- Escucha activa.
- La retroalimentación.

#### PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

- La presentación efectiva
- Conocimiento de la oferta propia.
- Conocimiento de la competencia.
- Apoyo con evidencias.
- Uso de materiales de apoyo
- Personalización la oferta
- El armado de argumentos efectivos

#### OBJECCIÓN ESPECÍFICA AL PRECIO

- Presentación efectiva del precio
- Manejo Aceptar-Neutralizar-Argumentar
- La técnica del reencuadre
- La oferta de valor
- Defensa de la propuesta realizada
- Uso de descuentos o bonificaciones

#### INTRODUCCIÓN AL MANEJO DE OBJECIONES.

- Las objeciones.
- Normas de actuación frente a las objeciones
- Desafiar las objeciones con preguntas

#### EL CIERRE

- El cierre de prueba
- Momento psicológico del cierre
- Técnicas exitosas de cierre.

### Docentes

Lic. Alejandro Terrazzino

Lic. Relaciones Públicas (UADE) y Practitioner en Programación

Leurolingüística, Consultor de empresas con especialización en ventas consultivas adaptativas, conducción de personas, trabajo de equipo y comunicación interpersonal, enfocado en el desarrollo y el desempeño. Autor del libro "Ventas de Excelencia". Formador y entrenador reconocido en empresas nacionales e internacionales de la industria y servicios en la Argentina y países limítrofes.



**FUNDACION**  
**BANCO CREDICOOP**

Capacitación Sala Zoom  
Técnicas para mejorar las Ventas  
bajo el Actual Contexto

