

Curso: Técnicas de venta consultiva

Objetivo

Definir, medir, analizar y diagnosticar un problema del prospecto para lograr que compre nuestra solución al problema.

Justificación

El Key Account Manager debe detectar el problema, entender el funcionamiento actual, averiguar las causas reales del problema, determinar las mejoras y garantizar la continuidad de la mejora.

Diploma

Reciba la certificación internacional "Key Account Manager" otorgada por la Federación Internacional de Vendedores.

16 Horas en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Grupo presencial de 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma.

<https://www.slideshare.net/HARRYWALTROSALESPARR/cursos-de-venta-consultiva-1-47840057>

Ocho talleres personalizados.

50% Práctico. 50% Teórico.

Contenido

Sesión 1: Definir y Medir el problema

¿Cómo saber qué problema resuelve su producto con la metodología DMAIC?

Personalidad del vendedor que arregla problemas.

Método ESPIGA para encontrar el problema del cliente.

Marketing digital para probar que puede solucionar problemas.

Sesión 2: Analizar y Diagnosticar el problema

¿Cómo diferenciar causas de síntomas del problema?

¿Cómo hacer una propuesta ganadora de ventas?

Estrategias para sustentar la propuesta, negociar y cerrar ventas.

Sesión 3: Implementar la solución al problema

Código del servicio al cliente Bushido.

Gestión de Proyectos según PMI.

Gestión del Talento Humano.

Sesión 4: Controlar la solución al problema

Service Level Agreements.

Key Performance Indicators.

Balanced Scorecard.

Empresas Capacitadas

AEROVIAJES PACIFICO
ALLUS COLOMBIA
ASESOFTWARE
BLUE CONTACT CENTER
BOSH
CASA EDITORIAL EL TIEMPO
CASA VINICOLA
CENTRO NACIONAL DE SUPERCOMPUTO
CODENSA
DAFITI
DICOL
DIMETAL
ETANOLES DEL MAGDALENA
FESTO
FIAT
FORD
FRULAND
GAIRA CAFÉ
GAS NATURAL FENOSA
GIGAS HOSTING
HOLOGRAPHIC
HP
IBC MEMORIAL INTERNATIONAL
IMPOFER
INCOLÁCTEOS
MATUNA INVERSIONES
METLIFE
ORACLE
PANAMERICANA
PERFECT HARMONY
PREVEMED
PRYBE
PROFESIONALES EN SALUD OCUPACIONAL
QSM CHEMICALS
QUALITY VISION TECHNOLOGIES
SATIZABAL PRODUCCIONES
SCHUNK
SYSCAFE
T&S

Conferencista

Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico con 20 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Presidente de la ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE VENDEDORES.

Profesor de marketing digital en la ESCUELA DE INGENIEROS.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Presidente de REDESISTEMAS S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Key Account Manager en DAMOVO S.A.

Líder de Proyectos en ERICSSON S.A.

Autor del Libro VENTA CONSULTIVA.

Conferencista de Marketing en la Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Contacto

PBX: 907 6320

Celular y Whatsapp: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

Carrera 57 #160-90 Of. 1-901

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

