

## 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.  
Grupo presencial de 4 a 12 personas.  
Evaluación de contenidos y diploma.  
<https://tdb.com.co/cursosdeventas/curso3/>  
Ocho talleres personalizados.  
50% Práctico. 50% Teórico.

## Contenido

### Sesión 1: Definir el problema

Técnicas para definir problemas.  
(Peter Pande)

### Sesión 2: Medir síntomas del problema

Procedimientos para asignar  
prioridades.  
(Stephen Covey)

Herramientas para medir síntomas  
del problema.  
(ITIL y Kaizen)

### Sesión 3: Analizar y diagnosticar el problema

Prácticas de diagnóstico.  
(PMI)

### Sesión 4: Implementar la solución del problema

Normas de negociación.  
(Herb Cohen)

### Sesión 5: Controlar la solución al problema

Indicadores clave de desempeño.  
(SLAs y KPIs)

Estrategias de cierre de ventas.  
(Jack Welch, Ram Charan, Jeffrey Gitomer y John Maxwell).

## Conferencistas

### Marcela Posada

Economista  
25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.  
Perfil gerencial y comercial de alto nivel.  
Ha trabajado como:  
Gerente Comercial en DIMETAL.  
Gestor de portafolios de inversión en AFP SANTANDER.  
Directora Comercial en LEASING BOLIVAR.  
Ejecutiva de Cuenta en DECEVAL S.A.

### Myriam Hernández

Economista  
25 años de experiencia en el sector financiero e inmobiliario.  
Coach certificada en equipos comerciales.  
Ha trabajado como:  
Gerente general en GRUPO CRONOS.  
Asesor comercial en LEASING POPULAR.  
Comisionista de Bolsa en STANFORD BOLSA Y BANCA.  
Asesora empresarial en CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.  
Analista de inversiones en FIDUCIARIA POPULAR.

## Agustín Blanco

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Certificado en presentación de propuestas y licitaciones.

Ha trabajado como:

Gerente de desarrollo de negocios en EZENTIS.

Gerente comercial y administrativo P&I Group.

Gerente regional en TELEFONICA.

Gerente comercial empresas en CARVAJAL.

Subgerente nacional de ventas en SIEMENS.

## Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

info@tdb.com.co

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

**\$1,000,000** incluido IVA por grupo

## Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Líder de proyectos en ERICSSON.

Autor de 5 libros: Técnicas de venta directa,

Técnicas de venta por teléfono, Técnicas de

liderazgo y coaching 6 sigma, Técnicas de

marketing digital y Técnicas de venta

consultiva.

Conferencista de Marketing en la Universidad

Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia,

Libertadores, Militar y EAN.