



## El secreto de la venta consultiva

**Sku:** PA\_507

**Horas:** 25

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Conocer las diferencias entre la venta consultiva y la venta tradicional.
- Entender las habilidades necesarias para desarrollar el rol de vendedor consultivo.
- Aprender la forma de realizar consultoría a través de las necesidades del cliente.
- Entender el funcionamiento de las fases de la venta consultiva y conocer las herramientas prácticas que se utilizan en la venta B2B.
- Descubrir y potenciar las habilidades que utiliza un vendedor consultivo.
- Aprender las preguntas para obtener información útil para el proceso de venta consultiva.
- Entender el funcionamiento de las fases de la venta consultiva y conocer las herramientas prácticas que se utilizan en la venta B2B.
- Descubrir y potenciar las habilidades que utiliza un vendedor consultivo.
- Aprender las preguntas para obtener información útil para el proceso de venta consultiva.

### CONTENIDOS

- 1. Venta tradicional vs. venta consultiva.**
  1. Errores habituales en la venta y solución.
  2. De la venta tradicional a la venta consultiva.
  3. Vendedor. Consultor de ventas.
  4. Cómo captar las necesidades del cliente.
- 2. Habilidades prácticas del consultor de ventas.**
  1. Habilidades prácticas del consultor de ventas.
  2. Fases de la venta consultiva.
  3. Guía de preguntas poderosas. El método SPIN selling.
  4. Guía de 25+5 preguntas potentes.
- 3. El cliente en el centro.**

1. Canvas, propuesta de valor del cliente.
2. Las 7 técnicas infalibles de la neurociencia para la venta consultiva.
3. Técnicas para construir historias.