

Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

- **Captación de Clientes—**
Identifica y convierte en clientes campeones para nuestra empresa a los prospectos que deberían estar haciendo negocios con nosotros
- **Experiencia de Clientes—**
Crea un ambiente con los clientes para mantener una relación positiva y a largo plazo. Equilibra las experiencias positivas para generar lealtad en los clientes y un deseo de ser campeones para nuestra empresa.

Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Habilidades Interpersonales—**
Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.
- **Visión—**
Orientado en el futuro. Desarrollar una imagen futura emocionante de lo que podría y lo que debería ser, a pesar de lo que es, para sí y para su empresa.

Fundamentos de la Venta Consultiva

Resumen

El proceso de ventas comienza con el desarrollo de una buena relación, luego continua estableciendo credibilidad, descubriendo las necesidades del cliente y solucionando los problemas desde el punto de vista del comprador. En cada uno de los pasos de este proceso, es necesario que desarrolle la habilidad de la comunicación creando valor en el cliente. Las personas de ventas necesitan también desarrollar valor, como profesionales de negocios. Esto incluye gestionar el tiempo de forma eficiente, enfocar en las prioridades y crear personal con visión propia.

Contexto

Vender sin un proceso es como pescar con una caña de pescar en vez de con una red pescará alguno, pero le llevará más y tomará mas tiempo. Contar con un proceso aprobado tiene mejores resultados. La filosofía de ventas se concentra en el aumento de los negocios creando relaciones y ayudando a los compradores a ser más exitosos. La venta consultiva acerca a los resultados ganar-ganar para las personas de ventas, además de los compradores y sus respectivas organizaciones.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Entender y aplicar un proceso de ventas comprobadas.
- Aplicar una filosofía para entender el punto de vista del cliente.
- Desarrollar una motivada visión personal como vendedor.
- Manejar el tiempo en pos de acciones rentables