

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Vendedores consultores: fundamentos de venta consultiva para diferenciarse de la competencia

Fechas y horarios:

21/10/2021 de 9:00 a 13:00 horas

28/10/2021 de 9:00 a 13:00 horas

08/11/2021 de 15:00 a 17:00 horas

Online a través de Zoom

Contexto

- El vendedor consultor se posiciona como asesor del cliente, ayudándole a diagnosticar sus problemas y encontrar las soluciones más apropiadas
- Para ello, hay que tener claro EL concepto básico en la venta B2B: la necesidad del cliente, y cómo construir un razonamiento de ventas a partir de ella
- La metodología propuesta se basa en el uso de preguntas, que no sólo sirven para obtener información valiosa, sino también para convencer al cliente de la necesidad de acometer cambios
- Hacer las preguntas adecuadas es probablemente la habilidad más importante para los vendedores B2B

Impacto buscado

Desarrollar las habilidades clave para posicionarse como la respuesta a las necesidades del cliente

Contenido

- Qué es la venta consultiva y porqué es efectiva
- La **necesidad de los clientes** como motor de la venta: lo que más cuenta en la venta es la necesidad y la percepción por parte del cliente
- **Papel de las preguntas en la venta** para entender la necesidad del cliente y mover el cliente a la acción
- Qué significa hacer las preguntas correctas: tipologías de preguntas y ámbito de aplicación
- **Sistemáticas efectivas de preguntas:** desde las preguntas factuales a las preguntas de confirmación de la oportunidad
- **Role-play final:** la reunión con el cliente potencial, en que se ponen en práctica todos los conceptos desarrollados
- Herramientas avanzadas de venta consultiva
- Mentoring grupal sobre la experiencia práctica