

CURSO - TALLER EN Ventas Consultivas y Gestión de Cuentas Clave



→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.

Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.

Tel. (55) 8000-1907



Objetivo

Los participantes aplicarán técnicas y desarrollarán habilidades para:

- Construir y vigorizar la relación con los clientes, a través de una atención de calidad y personalizada, convirtiéndose en sus asesores.
- Profesionalizar el rol del ejecutivo de ventas a través de herramientas de gestión de las cuentas clave.
- Comunicar mejor los beneficios del producto y realizar presentaciones efectivas a los clientes.
- Negociar mejor y más rápido.
- Rebatir objeciones y resolver problemas a los clientes.



Temario:**Perfil del Ejecutivo de Ventas Exitoso**

- Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
- Rol del ejecutivo del área comercial como asesor del cliente (venta consultiva).
- Atributos y personalidad del asesor proactivo.
- Inteligencia emocional del ejecutivo comercial.
- Aceptación, seguridad de sí mismo, y desarrollo de la confianza.
- Motivadores en la venta y perseverancia.
- Adaptación al cambio. ¿Cómo manejar los cambios que impone el área comercial?
- ¿Por qué cambiar y en qué cambiar? Salir de la zona de confort.
- Aceptación de nuevos productos, procesos, métodos de trabajo, entre otros.

Elementos que Intervienen en la Venta Consultiva

- Proceso de decisión de compra en los clientes.
- Variables que intervienen en la decisión de compra.
- Relación uno a uno entre el cliente y la empresa.
- Establecimiento de una relación de confianza entre el cliente y el asesor.
- Exploración de las necesidades del cliente.
- Generación de oportunidades de venta y cómo aprovecharlas.
- Valor agregado y personalización de los productos y servicios.
- Presentación de soluciones personalizadas al cliente.
- Atención personalizada y centrada en el cliente.

Gestión de las Cuentas Clave

- Gestión de cuentas claves una decisión estratégica. Definición de cuenta clave.
- Perfil de un KAM (*Key Account Manager*)
- Identificación de cuentas clave y su administración.
- Medición de la rentabilidad de las cuentas clave de la empresa.
- Establecer métricas claras para la evaluación del negocio
- Interrelación entre áreas de la empresa relacionadas con las cuentas clave.
- Estrategias comerciales para el manejo de cuentas clave.
- Funciones y responsabilidades del administrador de cuentas clave.
- Estrategias para el mantenimiento y crecimiento de las cuentas clave.

Negociación, Cierre y Seguimiento en Ventas Consultivas

- Tipos de negociación y fases del proceso de negociación.
- Estilos personales en la negociación.
- Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
- Uso de técnicas para la negociación y el vencimiento de objeciones.
- Directrices y métodos para el cierre de ventas consultivas.
- La post-venta como parte del proceso de ventas
- Retención de clientes.
- Plan de seguimiento y sugerencias para mejorar su eficiencia.
- Administración de la cartera de clientes.
- Evaluación de la satisfacción del cliente.

Información General

Logística:

- Inicio: sábado 4 de junio de 2016.
- Duración y horario: 3 sesiones semanales en sábado, de 9:00 a.m. a 2:00 p.m.
- Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en la Ciudad de México (Antara Polanco).

Becas:

Beca Individual para Cursos

35% de Beca
Fecha límite para solicitar beca: 30 de abril de 2016

Becas de Grupos (2 o más personas) para Cursos

33% de Beca*
10% adicional al inscribirse antes del 30 de abril de 2016

**Aplica para Cursos del mismo valor*



Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 811 diplomados abiertos con 5,793 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



➔ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907



/IDESAA



@IDESAA



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2014-2015:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Cinépolis
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Consubanco
- Cosmocel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Dimex
- Europartners
- Exterran
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Liverpool
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimedia
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Super Willys
- Torrey
- Vitro
- Yazaki