

## Venta Consultiva y Desarrollo de Oportunidades de Negocios



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

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

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro  
Sur. C.P. 76090  
Tel. (442) 290-8435



### 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

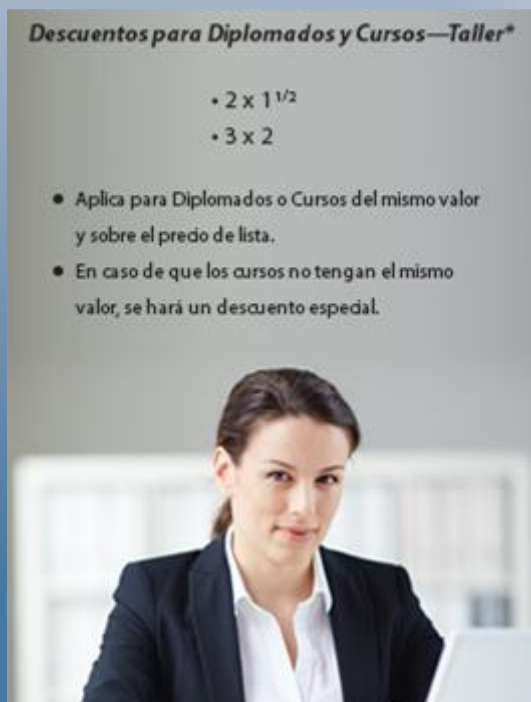
## Logística:

- Inicio: viernes 19 de mayo de 2017.
- Duración y horario: 4 sesiones semanales en viernes, de 3:00 p.m. a 7:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.



**Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller\***

- 2 x 1<sup>1/2</sup>
- 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el predo de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.



## 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, Monterrey, Querétaro 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 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

# Nuestros Clientes



## → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## → CIUDAD DE MÉXICO

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

## → QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.  
C.P. 76090.  
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux