



AVIA
Formación



DESARROLLO PROFESIONAL: Venta Consultiva

OBJETIVOS

- Conseguir comunicar con asertividad en los procesos de venta consultiva.
- Aprender a solucionar conflictos mejorando las relaciones con los clientes.
- Manejar los diferentes escenarios más habituales en las ventas.
- Aprender a transmitir el mensaje con exposiciones que consigan convencer.
- Aprender procesos de la Psicología aplicada a las ventas.
- Identificar y reconocer los aspectos psicológicos fundamentales que condicionan la venta.
- Psicología aplicada al cliente y al vendedor.
- Conocer aspectos clave en todos los procesos de venta consultiva.



CONTENIDOS

Módulo 1. PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA CONSULTIVA

- **INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA DE VENTAS**
 - Aspectos psicológicos de la venta

- **MOTIVACIONES, APTITUDES, ACTITUDES Y CONOCIMIENTOS DEL VENDEDOR**
 - La motivación del vendedor
 - Las aptitudes y actitudes para la venta
 - Los conocimientos del vendedor y manejo de la propuesta de valor

- **HABILIDADES DEL VENDEDOR**
 - La comunicación
 - La asertividad
 - La autoestima
 - La negociación
 - La persuasión



Módulo 2. PSICOLOGÍA APLICADA AL CONSUMIDOR

- PSICOLOGÍA APLICADA A LA COMPRA Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR
 - Factores psicológicos de la compra
 - Psicología del consumidor
 - Comportamientos y hábitos del consumidor

- TÉCNICAS Y PROCESOS DE VENTA
 - Motivaciones del consumidor
 - La entrevista de ventas
 - Técnicas asertivas
 - Reformulación positiva
 - Técnicas de cierre

- RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS
 - Gestión de clientes difíciles
 - La posventa
 - Fidelización



Módulo 3. LA VENTA CONSULTIVA

- Las 10 reglas de oro de la venta consultiva
- Venta consultiva Vs Venta tradicional
- Competencias y cualidades del vendedor consultivo
- Pasos para convertirse en un excelente vendedor consultivo
- El método Spin Selling
- Técnicas exitosas de venta consultiva:
 - Upselling
 - Crosseling
- Presentaciones comerciales exitosas que impactan en las decisiones de compra
 - Elevator pitch
 - Storytelling
- Tratamiento de las objeciones en la venta consultiva
- El cierre en la venta consultiva

DESTINATARIOS

- Área Comercial y/o ventas



IMPARTE

- Mari Luz Pomares

DURACIÓN

- 20h

COSTE

- Asociados 550€ + IVA
- No asociados 650€ + IVA
- ✓ Coste Bonificación por parte de AVIA: 50€

FECHAS Y HORARIOS

- 30 de Marzo y 6, 13, 20 y 27 de Abril
- 10.00-14.00h



LUGAR DE IMPARTICIÓN

- **Modalidad Mixta: Presencial** (AVIA. Ubicación: P.I. Juan Carlos I, Avda. de la Foia, nº 8, Ed. 3, 1º, pta 2. 46440 - Almussafes) **o Aula Virtual**

**AVIA se reserva la posibilidad de, en caso de que la situación sanitaria lo requiera, se imparta la formación exclusivamente a través del Aula Virtual*

INSCRIPCIÓN

- Los interesados en asistir a la formación deberán enviar rellena la **FICHA DE INSCRIPCIÓN** con un plazo de antelación de 7 días al inicio del curso
- Para confirmar la inscripción al curso será necesario abonar la totalidad del coste de la formación antes del inicio del mismo.
- La **cancelación de asistencia con menos de 48 horas de antelación al inicio del curso no dará derecho a la devolución de este importe.**
- AVIA se reserva el derecho a cancelar una formación si no se alcanza el número mínimo de asistentes, en cuyo caso el importe abonado se devolverá íntegramente.