



## 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
  - Crosselling
- 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



**AVIA**  
Formación



## DURACIÓN

- 20h

## IMPARTE

- Mari Luz Pomares