



PROGRAMA FORMATIVO:

VENTAS / COMERCIAL

Objetivo: Potenciar el desempeño comercial, aumentando cierres, ticket promedio y fidelización de clientes.



Módulo 1 Mentalidad de Servicio en Ventas

- ◆ Vender es servir, ética y propósito.
- ◆ Reconstruir la visión del vendedor como asesor de confianza.
- ◆ Inspirar desde la necesidad del cliente.



Módulo 5 Manejo de Objeciones

- ◆ Técnicas para objeciones comunes (precio, tiempo, competencia).
- ◆ Reencuadre de objeciones en oportunidades.
- ◆ Estrategias de validación y acuerdo.



Módulo 2 Prospección Inteligente

- ◆ Identificación del cliente ideal (ICP).
- ◆ Estrategias de prospección digital y presencial.
- ◆ Guiones prácticos para primeras llamadas y reuniones.



Módulo 6 Cierre Estratégico

- ◆ Señales de cierre y timing adecuado.
- ◆ Técnicas de cierre consultivo en ventas
- ◆ Crear sensación de urgencia ética.



Módulo 3 Descubrimiento de Necesidades

- ◆ Uso de preguntas poderosas.
- ◆ Escucha activa y empatía comercial.
- ◆ Diagnóstico claro antes de presentar soluciones.



Módulo 7 Fidelización & Postventa

- ◆ Cómo crear clientes de por vida.
- ◆ Upselling y cross-selling.
- ◆ Sistema de referidos efectivos.



Módulo 4 Presentación Persuasiva de Valor

- ◆ Cómo estructurar presentaciones que conecten.
- ◆ Storytelling aplicado a ventas.
- ◆ Uso de testimonios y prueba social.



Módulo 8 Métricas y Seguimiento Comercial

- ◆ Uso práctico de CRM.
- ◆ Cadencia de seguimiento al cliente
- ◆ Tablero de indicadores comerciales.



Cada módulo del programa formativo se imparte en sesiones prácticas y teóricas que permiten a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos en su entorno empresarial.

Contáctanos para obtener más información sobre nuestro programa formativo de 8 meses sobre ventas / Comercial en modalidad modular y cómo podemos personalizarlo para adaptarse a las necesidades específicas de tu empresa.



info@altosconsultore.com



912 137 114



Altosconsultores