

Workshop **presencial**

Venta Consultiva 4.0: Estrategias y Tecnología para Potenciar Resultados Comerciales

📍 Uniandes Caribe | *Cartagena*

 **Universidad de
los Andes**
Colombia

**Executive
Education**
Facultad de Administración





Impulsa tus resultados comerciales con estrategias de venta innovadoras, combinando tecnología con técnicas consultivas.

Acercas del Programa

En un mercado cada vez más competitivo y exigente, la habilidad para atraer y retener clientes se ha vuelto crucial. Para lograrlo, resulta vital que la venta se base en la creación de valor real para el cliente y, a la vez, en la maximización de valor para la empresa. En este marco, a través de un enfoque práctico, el taller de "Venta Consultiva 4.0" les brindará a los participantes las herramientas y estrategias necesarias para llevar a cabo un proceso de venta de este tipo que responda a las necesidades del cliente y de la empresa.

Al finalizar el curso, los participantes estarán equipados para enfrentar los desafíos del entorno comercial actual con un enfoque profesional y orientado a resultados.

Aprende a:

- Gestionar de manera efectiva un proceso de venta consultiva a través de la optimización de la prospección, conversión y concreción de ventas con valor.
- Fortalecer las actitudes comerciales necesarias para realizar procesos de ventas exitosos, enfocándose en la gestión eficaz de clientes para maximizar el valor y la satisfacción en cada interacción comercial.
- Aplicar tecnologías en la gestión comercial para optimizar la prospección y automatización del proceso de venta, con el fin de mejorar la efectividad en la captación y gestión de clientes a lo largo del ciclo de ventas.
- Implementar un modelo de venta por valor, para asegurar que las ventas respondan a las expectativas del cliente y contribuyan positivamente a los objetivos comerciales de la empresa.

Contenido:

Elementos clave de la gestión comercial consultiva

- Comunicación efectiva en la gestión comercial: Saber escuchar y saber comunicar
- Actitud comercial / Actitud de servicio / Actitud de asesor
- Marketing y marca personal del vendedor
- Contexto del mercado
- Gestión comercial B2B / B2C

Venta por valor

- Construcción de la propuesta de valor del cliente
- Modelo de venta por valor
- Impacto en los KPI's y resultados del cliente

Contenido:

Tecnología aplicada a la gestión comercial

- Aplicación en prospección
- Asistente virtual de ventas
- Automatización

Proceso de venta consultiva

- Conocimiento del cliente: sus necesidades, expectativas y temores
- Ofrecimiento de la propuesta de valor
- Negociación integrativa
- Manejo de objeciones
- Concreción del negocio
- Posventa y desarrollo del cliente

Profesores

Gustavo King

MBA con énfasis en marketing de Central Oklahoma University (Estados Unidos). Más de 20 años de experiencia como capacitador y consultor nacional e internacional en pequeñas, medianas y grandes empresas. Ha sido director de mercadeo en empresas nacionales y multinacionales. Actualmente, es gerente de G King Gerencia Efectiva, donde trabaja procesos de consultoría y/o desarrollo profesional.

Amplia experiencia en la formulación de planes estratégicos de marketing, planes estratégicos comerciales, planeación estratégica corporativa, modelos de negocio y propuestas de valor, al igual que en marketing estratégico, gerenciamiento de clientes, KAM y gerencia de territorios. Como consultor, ha acompañado a empresas como Claro, Hempel, Terumo, Gas Amigo, Unigas, Sun Chemical, Vestolit, St Jude Medical/Abbott, Argos, Eternit y Banco Popular Dominicano.





Dirigido a:

Gerentes, directivos y líderes comerciales, de territorio, de clientes o de cuentas, así representantes y ejecutivos de ventas, desarrolladores de negocios, asesores comerciales, emprendedores y empresarios, que realicen venta consultiva y directa a sus clientes.

Metodología

El workshop prioriza el aprendizaje activo en el que se mezcla lo mejor de la teoría con su aplicación práctica. Por ello, los participantes contarán con dos sesiones en las que encontrarán herramientas y talleres. Además, se desarrollará de manera intensiva durante dos días: viernes y sábado todo el día.

Duración

16 horas

Lugar

Uniandes Caribe | Serena del Mar, Anillo vial Km 8 | Cartagena de Indias D.T.C

Certificado

Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2024

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **24** EN
EL MUNDO

Valor programa: \$1.600.000

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Educación Ejecutiva
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 ext. 2444 o 1145
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: educacionejecutiva@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



Executive Education - Universidad de los Andes

