



TALLER DE VENTA CONSULTIVA

OBJETIVO

El programa provee a los participantes con habilidades, procesos y herramientas para mejorar su capacidad para vender soluciones de negocio y proveer valor a través de conectar las posibilidades de soluciones a las necesidades específicas de los clientes, apoyar el crecimiento y reducir los ciclos de venta.

DESCRIPCIÓN

Este programa proporciona en 2 días, dos bloques de aprendizaje:

- Las 7 habilidades críticas para la venta consultiva, lo que implica, cómo desarrollarlas con un plan de acción
- El proceso ordenado y sincronizado de 4 pasos con herramientas prácticas para la venta consultiva: identificar oportunidades, desarrollar conversaciones de negocios, presentar propuesta y negociar, y finalmente cumplir con lo prometido.

AUDIENCIA

El programa está dirigido particularmente a empresas que ofrecen servicios intangibles y/o soluciones de negocios en empresas con diferentes giros (soluciones financieras, soluciones de mercadeo, soluciones de procesos, soluciones de tecnología, consultoría organizacional, etc). La audiencia:

- Directores o Gerentes de Ventas
- KAM (Key Account Managers)
- Ejecutivos Key Account
- Ejecutivos Major Account



CONTENIDO DE PROGRAMA

Conceptos clave:

- Las 5 habilidades críticas de la venta consultiva
- El proceso para identificar oportunidades: selección de prospectos, calificación, priorización, hipótesis de valor y generar citas con un plan.
- El proceso de prepararse para una conversación de negocios: identificar el poder de decisión e intereses del contacto, usar herramientas para descubrir aspiraciones, aflicciones, impacto racional y emocional para obtener un mapa claro de la necesidad del cliente.
- El proceso para persuadir e influenciar al momento de presentar la propuesta, abordar las objeciones y moverse rápidamente a la negociación y cierre.
- Lo que no se debe descuidar para cumplir con la promesa.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al término del programa, los participantes podrán:

1. Conocer y desarrollar las habilidades críticas/base que deben estar presentes de forma integrada para convertirse en un vendedor de soluciones.
2. Aprender y aplicar un proceso secuencial y estructurado con herramientas para reducir a la mitad el ciclo de ventas, potenciar las posibilidades de cierre de ventas a través de agregar valor y aumentar los ingresos en las cuentas claves existentes.

BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

Al finalizar este programa, los participantes tendrán:

- Una comprensión clara de los desafíos de la venta consultiva.
- La confianza y la capacidad para crear y entregar valor a los clientes.
- Autoconocimiento del nivel de dominio en venta consultiva y un plan de acción de cómo mejorar las habilidades críticas.
- Herramientas gráficas para cada parte del proceso de la venta consultiva.



COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Habilidades claves a desarrollar:

- Pensamiento crítico
- Sentido de negocios (Business acumen)
- Construcción de redes de negocios/relaciones
- Resiliencia
- Negociación
- Persuasión e influencia
- Enfoque en el cliente (colaboración)
- Orientación a resultados
- Pensamiento estratégico
- Disciplina y responsabilidad
- Planeación

BENEFICIOS PARA EL NEGOCIO

La capacidad de venta consultiva tiene los siguientes beneficios para el negocio:

- Mejora/reduce el ciclo de venta 2 veces y aumenta la velocidad de rotación, que impacta el ROI.
- Mejora las probabilidades de éxito
- Aumenta significativamente los ingresos del negocio y por lo tanto impacta el margen de ganancia.
- Aumentar las ventas con cuentas claves a través de nuevas soluciones

METODOLOGÍA

100% práctico y directo al negocio con la siguiente estructura: 10% proceso, 55% interacción y role-play entre los participantes y 35% es alrededor de los desafíos del negocio. La entrega de tarjetas gráficas que ilustran el proceso en cada módulo apoya el aprendizaje.



ENTREGABLES

- Auto-evaluación de las capacidades individuales y grupales en venta consultiva
- Pipeline dinámico en Excel y forma de uso
- Tarjeta gráfica de los 4 pasos de la venta consultiva
- Tarjeta gráfica del proceso de Identificación de Oportunidades
- Tarjeta gráfica del proceso de la conversación de negocios
- Tarjeta gráfica del proceso de Propuesta y Negociación
- 50 modelos estratégicos para diagnóstico y diseño en ppt
- Tarjeta gráfica de los 8 elementos para presentación de propuestas
- Esquema gráfico para preguntas de adentro hacia afuera y para preguntas de afuera hacia adentro.



PROGRAMA

DÍA 1

MÓDULO 1

- **Principios fundamentales**
 - El objetivo de la venta consultiva
 - Un proceso central de 4 pasos
 - Las habilidades
 - La conexión entre habilidades y el proceso
- **Las 7 habilidades claves y plan de acción**
 - Pensamiento crítico
 - Construcción de redes/relaciones claves
 - Resiliencia/persistencia
 - Sentido de negocio (intereses de los contactos por nivel de poder, entender el modelo de operación y la estrategia)
 - Enfoque/congruencia
 - Conocimiento de productos/servicios
- Empatía y humildad

DÍA 1

MÓDULO 2

- **Identificar oportunidades (Know-who)**
 - Lista de prospectos potenciales y mercado que interesa
 - Pre-calificar los prospectos
 - Ordenar por prioridad
 - Generar hipótesis de valor
 - Elaborar guión introductorio
 - Gestionar cita
 - Agendar cita
 - Activar pipeline dinámico/CRM

DÍA 1

MÓDULO 3

- **Sostener conversaciones de negocios (Know-how)**
 - Identificar nivel de poder del contacto
 - Establecer intereses del contacto
 - Prepararse para la conversación
 - Escuchar aspiraciones (lo que quiere lograr) y aflicciones (lo que le impide o lo que le preocupa)
 - Dimensionar el impacto racional (USD/MXN) y el impacto emocional



DÍA 2
MODULO 3
Continuación

- **Sostener conversación de negocios (Know-how)**
 - Usar un modelo de preguntas (de adentro hacia afuera o de afuera hacia adentro para aspiraciones/aflicciones)
 - Crear interés y deseo (que pasa si no se hace nada y que pasa si se hace algo)
 - Crear una imagen de la nueva realidad
 - Asegurar capacidades
 - Fijar fecha para la próxima reunión y propuesta
 - Actualizar pipeline dinámico

DÍA 2
MÓDULO 4

- **Presentar propuesta y negociación**
 - Diseño de solución (diagrama causa-efecto para diseñar soluciones y otras herramientas de estrategia – 50 modelos)
 - Preparar propuesta (los 6 elementos que no deben faltar)
 - Presentar la propuesta (influencia y persuasión)
 - Escuchar y responder objeciones/clarificaciones (estar abierto a modificaciones para ajustarse a la necesidad)
 - Negociar (que tengo que quiere y que puedo ceder sobre lo que quiere)
 - Formalizar acuerdo por escrito.

DÍA 2
MÓDULO 5

- **Cumplir con la promesa**
 - Asegurar que internamente todos entienden (qué, cómo, cuándo y dónde)
 - Proceder con la entrega
 - Verificar cumplimiento y satisfacción sobre la marcha
 - Confirmar satisfacción final
 - Cerrar contrato
 - Pedir referencias
 - Mantener la relación/abrir nuevas oportunidades



Agenda Típica

08:30 – 09:00	Registro
09:00 – 10:30	Sesión 1.
10:30 – 10:45	Coffee Break
10:45 – 12:15	Sesión 2.
12:15 – 12:30	Coffee Break
12:30 – 14:00	Sesión 3.
14:00 – 15:00	Comida
15:00 – 17:00	Sesión 4.

PROCESO DE LA ENTREGA

El programa incluye:

1. **Antes del taller** – Preparación previa
 - Sesión del trabajo para conocer previamente los objetivos, el lenguaje y la cultura de la empresa
 - Trabajo previo de preparación, que incluye una lectura que explica los alcances del trabajo, la información que deben llevar al taller o una evaluación de la capacidad de venta consultiva individual y del equipo

2. **Durante el taller** – 100% práctico y directo al negocio con la siguiente estructura: 10% proceso, 55% interacción y role-play entre los participantes y 35% es alrededor de los desafíos del negocio. En cada nivel hay entregables específicos.

3. **Después del taller** - Acompañamiento virtual durante 4 semanas.



Para mayor información:

Emilio Canales
 Director de Consultoría
 Tel. (55) 9172-2180 ext. 205
emilio@seminarium.com.mx