

# PVC

Programa  
de Ventas  
Consultivas

*“Perfeccionar habilidades comerciales para obtener mejores resultados”*

Este programa está dirigido a Vendedores Consultivos sin un equipo comercial ni personal a su cargo y combina dos tipos de sesiones:

**a) Sesiones presenciales**

Se trabajará fundamentalmente con el Método del Caso, buscando que los participantes fortalezcan sus capacidades de venta consultiva tratando problemas de interacción y negocio reales en aula, ejercitando su capacidad diagnóstica y de decisión.

**b) Sesiones online**

Se trabajarán tanto actividades individuales, que se realizan de forma no presencial en cualquier momento y desde cualquier lugar a través de un dispositivo electrónico, como actividades colaborativas en tiempo real.

En ambas sesiones se analizan los retos que enfrenta un vendedor consultivo en su día a día, y para ello, el Método del Caso exige que los participantes se pongan en el lugar de los diferentes actores y generen alternativas viables y de alto impacto.

## Objetivos del programa:

Perfeccionar habilidades comerciales que le permitan al vendedor consultivo alcanzar mejores resultados comerciales y mayor rentabilidad en su gestión.

## Duración:

- 60 horas
- 11 sesiones presenciales de 4 horas cada una y 4 semanas de trabajo online





# PVC

Programa  
de Ventas  
Consultivas

## Temario:

### **Módulo 1: EFICACIA PERSONAL PARA LA VENTA CONSULTIVA (12 horas)**

- Análisis de situaciones y diagnóstico de necesidades.
- Competencias para la venta: ¿qué son y cómo se desarrollan? (Online)
- Modelos mentales y perspectivas personales. (Online)
- El ciclo de la venta consultiva.

### **Módulo 2: PRECURSORES DE RELACIONAMIENTO (12 horas)**

- Autodiagnóstico de la inteligencia relacional.
- Inteligencia emocional y manejo de la frustración.
- Conocimiento del cliente y principios de prospección. (Online)
- Networking: principios y herramientas.

### **Módulo 3: RELACIONAMIENTO E INTERACCIÓN (12 horas)**

- Comunicación interpersonal: escucha activa y asertividad.
- Matriz de comunicación para la venta.
- La ecuación de la confianza en la venta consultiva. (Online)
- Consolidación de necesidades y delimitaciones de alcances.

### **Módulo 4: NEGOCIACIÓN Y CIERRE (16 horas)**

- Autodiagnóstico del estilo de negociación.
- Negociación basada en principios.
- Argumentación y gestión de objeciones.
- Cierre de ventas y gestión de expectativas.

### **Módulo 5: PLAN DE VENTAS Y ALINEACIÓN PERSONAL (8 horas)**

- Principios de gestión de cartera. (Online)
- Alineación personal y unidad de vida.



# ICAMI

CENTRO DE FORMACIÓN Y  
PERFECCIONAMIENTO DIRECTIVO


[www.icami.mx](http://www.icami.mx)


01 800 00 ICAMI (42264) 

/ICAMINacional 

@DesdelCAMI 

/ICAMINacional 

/company/icami 

/icaminacional 

/+icami 