

# PVC

Programa de Ventas  
Consultivas

**Perfeccionamos las  
competencias y técnicas  
para la venta consultiva  
con el fin de crear  
vínculos y relaciones  
comerciales duraderas.**



# Nuestra razón de ser:

## ICAMI Centro de Formación y Perfeccionamiento Directivo.

### Formación integral interactiva Online se logra a través de:

- ▷ El aporte continuo de conocimientos, habilidades y experiencias del participante en las sesiones.
- ▷ La centralidad en el desarrollo de competencias y hábitos buenos en los participantes con la ayuda y asesoramiento continuo del Director de Programa y los Profesores.
- ▷ El trabajo colaborativo del participante en su equipo y en la sesión plenaria para la resolución de casos reales y actuales.
- ▷ El intercambio de experiencias con sus compañeros de sesión.
- ▷ La realización de ejercicios y dinámicas enfocadas a la acción en las conferencias participativas.

Fundado hace más de 50 años con el propósito de formar de manera integral a los mandos intermedios (Gerentes, Jefes y Supervisores), así como a líderes de pequeñas y medianas empresas.

Nuestro objetivo es que los mandos intermedios, gracias a su sólida experiencia operativa y con nuestros Programas, se conviertan en los líderes que hagan realidad las estrategias en las organizaciones, asumiendo el reto de conducir a los equipos de trabajo hacia las metas trazadas por la Dirección General. El contenido ético y formativo es fundamental en todos nuestros programas.

**Trabajamos de la mano con las empresas. Nuestros programas fortalecen las competencias gerenciales; de acuerdo al perfil y necesidades de nuestros clientes.**

# TEMARIO

13 jornadas 26 sesiones 64 horas

Análisis de situaciones y diagnóstico de necesidades en tiempos de crisis .....	4 hrs
Innovación y creatividad para la venta en línea, cambio de paradigma en la venta consultiva.....	4 hrs
Competencias para la venta: ¿Qué son y cómo se desarrollan?.....	4 hrs
Modelos mentales y perspectivas personales.....	4 hrs
El ciclo de la venta consultiva online.....	2 hrs
Comunicación interpersonal: escucha activa y asertividad.....	2 hrs
Autodiagnóstico de la inteligencia relacional.....	2 hrs
Inteligencia emocional y manejo de la frustración.....	2 hrs
Conocimiento del cliente y principios de prospección.....	4 hrs
Networking: principios y herramientas online.....	4 hrs
Matriz de comunicación para la venta.....	4 hrs
La ecuación de la confianza en la venta consultiva.....	4 hrs
Consolidación de necesidades y delimitación de alcances.....	2 hrs
Autodiagnóstico del estilo de negociación.....	2 hrs
Negociación basada en principios.....	4 hrs
Gestión de cartera.....	4 hrs
Argumentación, gestión de objeciones y estrategias frente a la competencia.....	4 hrs
Cierre de ventas y gestión de expectativas.....	4 hrs
Alineación personal y unidad de vida.....	4 hrs

# BENEFICIOS

En ICAMI perfeccionamos las competencias humanas y técnicas para la venta consultiva con el fin de realizar una negociación comercial más cercana.

De esta forma creamos experiencias únicas en la negociación y en el cierre de ventas, para así generar vínculos y relaciones comerciales duraderas.



ICAMINacional



DesdeICAMI



IcamiNacional



icaminacional



company/icami



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