ICAMI
Mejores personas, mejores resultados

Full Online

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.

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.

Formación integral interactiva Online

- 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.

ICAMI.MX <<<<<

ICAMI
Mejores personas, mejores resultados

Trabajamos de la mano con las empresas.

Nuestros programa fortalecen las competencias gerenciales; de acuerdo al perfil y necesidades de nuestros clientes.

Temario

13 jornadas / 26 sesiones / 64 horas

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

#PVCProgramaVentasConsultivas

>>>

ICAMI.MX <<<<<

ICAMI
Mejores personas, mejores resultados

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
desdeICAMI

ICAMI.MX