

En estos momentos difíciles

ICAMI forma a las personas para enfrentar los grandes cambios.

Mejores personas, mejores resultados



PVC

PROGRAMA
DE VENTAS CONSULTIVAS

online

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

Cambio de época, mentalidad renovada

Actualmente la tendencia digital nos lleva a establecer estrategias y objetivos en todas las áreas de la empresa, principalmente el área Comercial. Se vuelve fundamental la adaptación al cambio y la necesidad de reforzar las competencias para afrontar estos retos y generar formas novedosas de relacionarse con clientes y empresas.

Adaptarse a esta nueva realidad no es tarea fácil, requiere un compromiso con la formación integral de la fuerza de ventas.



2018

38% de los compradores semanalmente
obtuvieron un producto por internet, las
visitas a sitios de comercio electrónico
tuvieron un crecimiento del 30%

Fuente: Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO)



2019

México representa el 30%
de ventas en Latinoamérica

Fuente: Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO)



2020

62% de las empresas
implementaron
programas para gestión vía
remota

Fuente: Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO)

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

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.

CONTENIDO

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	2 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

64 horas de duración

\$22,500 más IVA