



ICAMI *Online*

Formación integral interactiva

En estos momentos difíciles

ICAMI forma a las personas para enfrentar los grandes cambios.

PVVC

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**

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.**

Con más de 50 años de experiencia, trabajando de la mano con las empresas, nuestros programas fortalecen las competencias gerenciales; de acuerdo al perfil y necesidades de nuestros clientes.



nuestra razón de ser

PVVC

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.

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	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

64 horas de duración

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
-  /DesdelCAMI
-  /ICAMINacional
-  /icaminacional
-  /company/icami

www.icami.mx

Mejores personas,
mejores resultados

