



PROGRAMA CERTIFICADO

VENTAS CONSULTIVAS

EL NUEVO MODELO QUE GENERA

LOS MEJORES RESULTADOS

R=R

¿QUE ESTÁ SUCEDIENDO EN EL MERCADO?

CERTIFÍCATE COMO CONSULTOR DE VENTAS.

Con más de 30 años de experiencia trabajando en diferentes sectores y países, podemos afirmar que la mayor parte de la fuerza de ventas se centra únicamente en el producto, obsesionada con el precio, con una metodología anticuada o inexistente.

Sin embargo, las necesidades y retos actuales de empresas de todo tipo exigen un cambio, un enfoque de **Ventas Consultiva y Relacional**, un método que se puede aprender.

+65%

de los vendedores,
afirman que necesitan
"reinventarse"

80%

de los directivos
contratarían un
consultor de ventas

7/10

empresas afirman
que sus vendedores
deben mejorar

76%

no logra pasar de
emprendedor a
empresa por falta de
ventas

¿EN QUÉ SE BASA NUESTRO PROGRAMA?

UNA OPORTUNIDAD ÚNICA.

Este programa te va a permitir aprender la metodología, técnicas y habilidades más avanzadas y actuales para conseguir una relación excelente con los clientes, multiplicar tu cartera de negocios y transformar tu carrera profesional.

Una oportunidad única de acceder a un programa hasta ahora exclusivo y sólo accesible a las grandes empresas.



¡GARANTÍA DE ÉXITO!

¿QUÉ CONSEGUIRÁS COMO CONSULTOR DE VENTAS?

UNIMOS LO MEJOR DE LOS DOS MUNDOS.



MULTIPLICAR TU CARTERA

Aprenderás cómo desarrollar tus clientes actuales y cómo captar nuevos clientes.



POSICIONARTE COMO ASESOR

Conseguirás posicionarte como asesor de confianza para influir en el C-level (directivos).



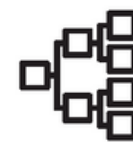
RELACIÓN CON CLIENTES

Aprenderás cómo crear relaciones de confianza a largo plazo con los clientes.



DIFERENCIARTE

La certificación te avalará como un profesional diferenciado gracias a las habilidades, capacidades y competencias adquiridas.



NUEVAS OPORTUNIDADES

Nuevos puestos, mejores oportunidades y ascensos en tu carrera profesional. El límite lo pones tú.

LAS TÉCNICAS MÁS ACTUALIZADAS

DE VENDEDOR TRADICIONAL A **CONSULTOR DE VENTAS**.

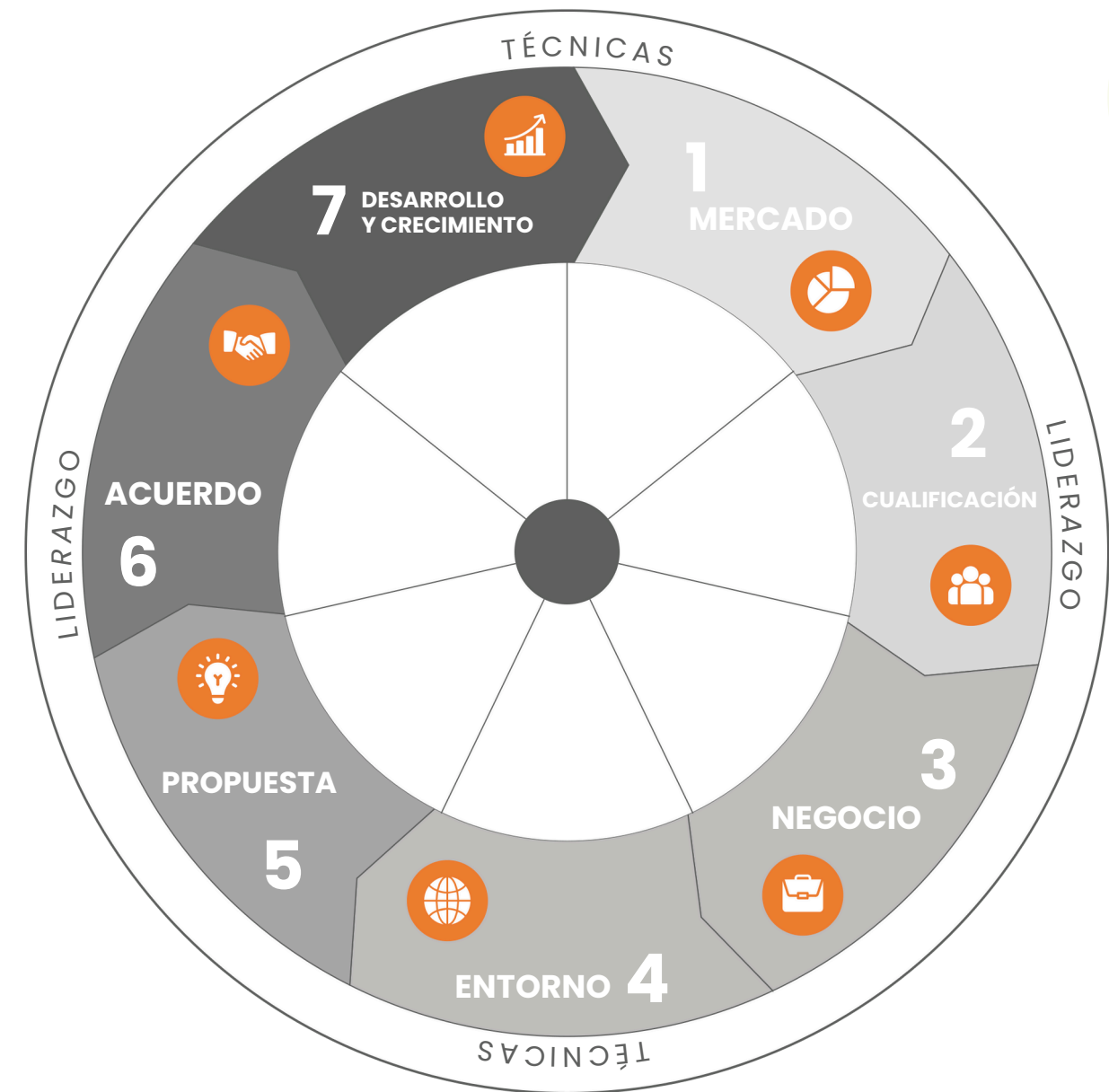
1. Analizarás tu perfil actual y cómo evolucionar hacia una **nueva dimensión**: la venta consultiva.
2. Aprenderás las habilidades, herramientas y competencias que te servirán de **guía** para vender a C-Level.
3. Conocerás las motivaciones y criterios de decisión de compra B2B and B2C **centrados en el cliente**.
4. Estudiarás nuevos modelos de negocio y técnicas orientadas a la venta de **servicios y proyectos**.
5. Trabajarás con una **metodología probada** para gestionar clientes desde una perspectiva estratégica.
6. Dispondrás de **plantillas y herramientas prácticas** para aplicar los conocimientos en tu día a día con los clientes actuales y potenciales.
7. Conseguirás posicionarte como asesor de confianza en los clientes para **influir** a nivel de dirección.

NUESTRA EXCLUSIVA METODOLOGÍA

TE PERMITIRÁ:

- Tener una **visión global** del negocio del cliente. - **Incrementar tus resultados** de venta.
- Tener un **discurso diferencial** con el cliente.
- Identificar **oportunidades de negocio** y crecimiento.
- Tener un **enfoque innovador** en la propuesta.

Esta metodología es el marco de referencia sobre el cual se desarrollan los contenidos del programa, con un orden lógico e integral, resultado de un intenso trabajo de síntesis y años de experiencia en consultoría y ventas.



¿CUÁLES SON LOS MÓDULOS Y SESIONES?

CONTENIDOS Y CASOS ILUSTRATIVOS ACTUALES (I)

Módulo 1. Consultor de Ventas | ¡La diferencia!

- Introducción del programa. Objetivos y expectativas.
- Assesment personalizado (autoevaluación)

Sesión 1

Módulo 2. Metodologías y técnicas de venta

- Evolución 10 técnicas y modelos de venta:

- | | |
|---------------------|--------------------------------------|
| 1. Sandler Selling | 6. Customer Centric Selling |
| 2. Solution Selling | 7. Baseline Selling |
| 3. Insight Selling | 8. Target Account Selling |
| 4. SPIN Selling | 9. The Challenger Sale |
| 5. Value Selling | 10. Strategic - Consultative Selling |

- Ejemplos prácticos de aplicación actual

Sesión 2 y 3

Módulo 3. Cualificación y mapa de poder | Conectando con el cliente

- Plan de acción
- Identificar oportunidades, objetivos, motivaciones y agenda
- El arte de preguntar
- Metodología BANT
- Recopilación de información previa
- Dinámicas y mapas de poder

Sesión 4

¿CUÁLES SON LOS MÓDULOS Y SESIONES?

CONTENIDOS Y CASOS ILUSTRATIVOS ACTUALES (II)

Módulo 4. Venta estratégica | Asesor de confianza

- Venta consultiva y valor
- Posicionarse como asesor de confianza
- C-LEVEL: Identificación, agenda, implicaciones y poderes

Sesión 5

Módulo 5. Fases y procesos de venta Outbound e Inbound | Aquí está la clave

- Introducción
 - > Estrategia de ventas Outbound (perspectiva vendedor)
 - > Estrategia de ventas Inbound (perspectiva comprador)
 - > Go-to-Market
- Modelo INBOUND (digital)
 - > Proceso y metodología

- > Determinación de perfiles objetivo y medios
- > Posicionamiento de empresa
- > Canales de venta (omnicanalidad)
- > Enlace ecosistema digital
- > Sales Funnel Cicle (SFC)
- > MQLs y SQLs
- > Clientes (conversación)

- Taller práctico y participativo de simulación

Sesiones 6 y 7

¿CUÁLES SON LOS MÓDULOS Y SESIONES?

CONTENIDOS Y CASOS ILUSTRATIVOS ACTUALES (III)

Módulo 6. Habilidades y competencias necesarias | Condición necesaria

- Inteligencia emocional (saber)
- Observar (descubrir)
- Gestionar emociones propias (conocer)
- Escuchar activamente - empatizar (entender)
- Cultivar la resiliencia (crecer)
- Identificar "necesidades" (construir)
- Trabajar con otros (reforzar)
- Liderar (motivar)
- Liderazgo relacional (guiar e influir hacia el éxito)
- Comunicación, Storytelling y Elevato Pitch (inspirar)

Sesiones 8 y 9

Módulo 7. Neuroventas (Master Class) | Descubriendo al cliente

- El viaje del cliente
- Customer Insights y Neuroventas
- Vender es humano (soft-selling)

Sesión 10

Módulo 8. Estrategia de compras | Entendiendo la otra parte

- Compras vs ventas
- Nivel de madurez en compras
- Las fases de desarrollo de un proyecto

de compras

- Matriz de Kralijic:
- ¿Cómo te ven desde compras?
- Gestión de proveedores
- Tendencias en compras. Cómo aprovecharlas para vender

Sesión 11

¿CUÁLES SON LOS MÓDULOS Y SESIONES?

CONTENIDOS Y CASOS ILUSTRATIVOS ACTUALES (IV)

Módulo 9. Estrategias de diferenciación y crecimiento | Trabaja tu ventaja competitiva y descubre tu potencial

- Perspectiva estratégica: el círculo dorado
- Propuesta de valor de negocio (canvas)
- Customer Lifetime Value (CLV)
- Diferenciarse o morir
- Valor vs. Precio
- Pricing
- Net Promoter Score
- Nuevos modelos de negocio (servicios y proyectos)
- Modelos de suscripción
- Captación de No-Clientes (Océanos Azules)
- Desarrollo (Up-Sell, X-Sell, Attach, Co-Create)

- Recuperación (pedidos, durmientes y olvidados)
- Competitive (win-back)
- Vinculación y Fidelización (satisfacción y experiencia cliente).

Sesiones 12, 13 y 14

Módulo 10. Caso práctico y Tesis final

- Test certificación, poner a prueba lo aprendido:
 - >Conocimientos
 - >Metodologías
 - >Herramientas
 - >Competencias
 - >Habilidades

DIPLOMA CERTIFICACIÓN



Nivel alcanzado

Sesión 15

inversion por participante

El costo total del curso incluyendo material, y plata forma elearning y diploma \$ 70000 + iva por participante.

La carga horaria total del curso es de 60 horas en modalidad hibrida.

Los temas desarrollados se ajustan a el perfil de las empresas participantes y las herramientas necesarias.

Se recomienda solicitar subsidio a INEFOP Ingresando en:
<https://www.inefop.uy/empresas-otras-organizaciones>


DIPLOMA CERTIFICACIÓN



Nivel alcanzado

Sesión 15

¿CUÁNDO EMPEZAMOS?

-  (+598) 2696 9991 | 096 422752
-  administracion@insideconsultora.com.uy
-  insideconsultora.com.uy
-  Co-work Latam, Blvr. España 2253 (Montevideo)

