

VENTA CONSULTIVA



POR: **ALBERTO CROSTHWAYTT**

2019

CALI

15 Y 16 DE OCTUBRE

Cali Marriott Hotel

MEDELLÍN

17 Y 18 DE OCTUBRE

San Fernando Plaza

BOGOTÁ

22 Y 23 DE OCTUBRE

Hotel Sonesta

BARRANQUILLA

24 Y 25 DE OCTUBRE

Hotel Estelar El Alto Prado

CONVIERTA SU FUERZA DE VENTAS EN ASESORES DE COMPRA

VENDA RESULTADOS
DE **NEGOCIOS**

LA NUEVA ERA DE
LAS VENTAS EN LA
4ta REVOLUCIÓN INDUSTRIAL

CONVIERTA
OBJECCIONES EN
OPORTUNIDADES



ORGANIZA:

**América.
Empresarial**
Conocimiento que genera valor

WWW.AMERICAEMPRESARIAL.COM/CONSULTIVA2019



VENTA CONSULTIVA

LA NUEVA ERA DE LOS MERCADOS DIGITALES

Ha revolucionado la manera de comprar y vender, las empresas requieren de una venta totalmente enfocada hacia las soluciones y no solo con base en productos y servicios, ya que nos enfrentamos a compradores de alto nivel, que exigen resultados de negocio porque las empresas están obligadas a entregar una oferta de valor a sus clientes que marque la diferencia y los mantenga a la vanguardia en la nueva forma de hacer negocios.

El desempeño y la efectividad de la fuerza de ventas para entregar a los clientes estas soluciones, son la clave para capitalizar las múltiples oportunidades de negocio que se presentan todos los días.

QUIÉNES DEBEN ASISTIR

- Empresarios
- Directores Comerciales
- Gerentes de Ventas
- Supervisores
- Ejecutivos de Ventas
- Empresas de tamaño grande (*Multinationales*)
- Medianas (*Nacionales y Locales*)
- Pequeñas (*En crecimiento y pymes*)

OBJETIVOS DEL SEMINARIO

Llevar a cabo un plan de capacitación y entrenamiento formal basado en Venta Consultiva, que permita al equipo comercial, desarrollar habilidades consultivas para vender de una manera estructurada y bien planeada; llevando siempre el control de la reunión mientras conducen al cliente por el camino de las soluciones y los resultados de negocio; guiando al cliente por un proceso de compra inteligente y demostrando a los clientes y prospectos como la aplicación de sus productos y servicios, brindan soluciones de alto valor a necesidades específicas.

OBJETIVOS A DESARROLLAR

- 1 Comprender la evolución de las ventas hacia la 4ta revolución industrial. (New)
- 2 Desarrollar habilidades para vender con una estructura
- 3 Realizar un mapeo de oportunidades a la cadena de suministro o situación del cliente
- 4 Manejar eficiente el producto frente al cliente
- 5 Manejar objeciones y convertirlas en OPORTUNIDADES de negocio
- 6 Ser eficaz para negociar y cerrar la venta con rentabilidad



12 HORAS

DÍA 1: 4:00PM - 8:00PM

DÍA 2: 8:00AM - 5:30PM

CONTENIDO

MÓDULO 1

La nueva era de las ventas
4ta. Revolución Industrial

El valor de una Oportunidad
Producto vs Solución
Análisis de la cadena de suministro o situación del cliente (New)
La evolución de las ventas y la nueva revolución industrial (New)

MÓDULO 2

Proceso Consultivo de la venta

Definición de Venta Consultiva
Modelo del Proceso Consultivo de la Venta
Fase de Contacto (Iniciando la visita al cliente)
Fase de Información (El consultor del cliente)
Uso de las técnicas (Sesiones de ensayo)

MÓDULO 3

Persuasión y Motivación del cliente

Motivadores del comprador de alto nivel
Manejando el C. V. B. del producto frente al cliente
¡La esencia de una Solución!!!
Los elementos del negocio que se entre-ligan con el cliente.

MÓDULO 4

Convirtiendo objeciones en oportunidades

Tipos de Objeciones
¿Cuáles son las Objeciones de Ventas?
Técnica profesional para el manejo de Objeciones.
Técnica de Apreciación.

MÓDULO 5

Técnicas profesionales de cierre y negociación

Tipos de Cierre.
Cerrando con objeciones.
Saber “cuándo” y “Como cerrar”.
Obtener un compromiso firme.

MATERIAL DE APOYO:

Cada participante recibirá un manual de capacitación, con toda la información y ejercicios expuestos por el facilitador, así mismo recibirá una tarjeta de referencia rápida con la información resumida de los procesos de operación de Liderazgo Comercial de CSC.

CONFERENCISTA



ALBERTO CROSTHWAYTT MÉXICO

Alberto Crosthwaytt, es el experto en Venta Consultiva y Negociación Situacional # 1 de México.

Es Capacitador profesional y Especialista en Liderazgo, Manejo y desarrollo de Talento Comercial.

Consultor en Planeación estratégica y Reingeniería Comercial, Experto en Implementación y Estrategias de CRM, Gestión del desempeño Comercial, KPI's y especialista en administración de ventas por loyalty.

Ha asesorado a los equipos comerciales de importantes empresas Mexicanas e Internacionales como:



Skyline



ALGUNO DE SUS CLIENTES:





INSCRIPCIONES/INSTRUCCIONES

DE PAGO

- Tarjeta de crédito
- Transferencia o cheque a nombre de: AMÉRICA EMPRESARIAL LTDA
NIT 830.118.409 – 8
- BBVA Cuenta corriente No. 631032539
- Bancolombia Cuenta Corriente No. 65847995435

ENVIAR COMPROBANTE DE PAGO A:
cartera@americaempresarial.com

PRECIOS



CALI - MEDELLÍN

CON DESCUENTOS FINANCIEROS POR PAGO ANTICIPADO ANTES DE LAS FECHAS QUE SE INDICAN EN LA TABLA DE PRECIOS

PLANES	PRECIO REAL	HASTA 13 DE SEPTIEMBRE	HASTA 30 DE SEPTIEMBRE	HASTA 7 DE OCRUBRE
	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>
INDIVIDUAL	\$1'060.000 + IVA	\$901.000+ IVA	\$940.000+ IVA	\$980.000+ IVA
2 A 3 PARTICIPANTES	\$954.000 + IVA	\$805.000+ IVA	\$830.000+ IVA	\$850.000+ IVA
CORPORATIVO 4 O MÁS	\$901.000 + IVA	\$750.000+ IVA	\$780.000+ IVA	\$830.000+ IVA

PARA PLANES CORPORATIVOS DE MÁS DE 6 PERSONAS, CONSULTE CON ALGUNO DE NUESTROS ASESORES

BOGOTÁ - BARRANQUILLA

CON DESCUENTOS FINANCIEROS POR PAGO ANTICIPADO ANTES DE LAS FECHAS QUE SE INDICAN EN LA TABLA DE PRECIOS

PLANES	PRECIO REAL	HASTA 13 DE SEPTIEMBRE	HASTA 30 DE SEPTIEMBRE	HASTA 7 DE OCRUBRE
	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>	<i>PRECIO UNITARIO</i>
INDIVIDUAL	\$1'060.000 + IVA	\$901.000+ IVA	\$940.000+ IVA	\$980.000+ IVA
2 A 3 PARTICIPANTES	\$954.000 + IVA	\$805.000+ IVA	\$830.000+ IVA	\$850.000+ IVA
CORPORATIVO 4 O MÁS	\$901.000 + IVA	\$750.000+ IVA	\$780.000+ IVA	\$830.000+ IVA

PARA PLANES CORPORATIVOS DE MÁS DE 6 PERSONAS, CONSULTE CON ALGUNO DE NUESTROS ASESORES

INCLUYE

DÍA 1: 4:00PM - 8:00PM
DÍA 2: 8:00AM - 5:30PM



REFRIGERIO



ALMUERZO



MATERIAL DE APOYO



CERTIFICADO DE ASISTENCIA

CONTÁCTENOS

(1) 744 00 24

311 2548899

+57 310 6283378

LLÁMENOS A NIVEL NACIONAL



CELULAR
BOGOTÁ

311 254 88 99
314 363 56 44
(1) 744 00 24
(1) 432 08 00

LOCALMENTE EN:

MEDELLÍN
CALI
BARRANQUILLA
CARTAGENA

(4) 604 95 53
(2) 487 55 52
(5) 385 85 88
(5) 693 33 51

Condiciones y restricciones:

AMÉRICA EMPRESARIAL LTDA (AE) podrá cambiar el orden y la intensidad de la agenda; así mismo, podrá cambiar uno o varios de los conferencistas, que por motivo de fuerza mayor o caso fortuito, no pudieron asistir al evento. En caso el (los) conferencista(s) será(n) reemplazado(s) para asegurar la continuidad del evento o se utilizarán los recursos tecnológicos disponibles para realizar transmisiones de su(s) charla(s) a través de videoconferencia.

El (los) participante(s) inscrito(s) podrá(n) cancelar su asistencia al seminario enviado comunicación por escrito 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciando en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esa factura a favor de (AE), por conceptos de gastos de manejo, administración y otros y se efectuará la devolución del 50% restante. Una vez vencido este término, la inscripción queda en firme, 6 días hábiles antes del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente.


El (los) participante(s) inscrito(s), podrá(n) transferir el derecho de asistencia al evento relacionado en la factura de compra, a otra(s) persona(s), notificando por escrito, con un mínimo de un día hábil, antes de la fecha del evento.

Del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquier de los medios, serán administrados y manipulados, confirme a la Ley 1581 de 2012 y reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013


América. Empresarial

Conocimiento que genera valor

TELÉFONOS

 Bogotá: (1) 7440024

 +57 310 628 3378

 Cali: (2) 4875552

 Medellín: (4) 6049553

 Barranquilla: (5) 3858588

 Cel: 311 2548899

ORGANIZA:

**América.
Empresarial**
Conocimiento que genera valor

CURRIER OFICIAL:

e
envia
pasión por lo que hacemos

SPONSOR:

emBlue
marketing • cloud