

Arquitectos, Consultores, Abogados, Profesionales de la Salud, Emprendedores, Ingenieros, contadores y otros.

**“El que sabe vender
núnca será pobre”.**



Taller

VENTAS CONSULTIVAS PARA **NO VENDEDORES**

Los clientes no compran
productos, compran confianza.
Aprende a transmitirla.

JULIO 17,
BOGOTÁ
HOTEL CASA DANN CARLTON

Facilitador del Aprendizaje
julio.gutiérrez
KAM MENTOR

TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA NO VENDEDORES

Justificación

En un mundo donde los competidores son feroces y la diferenciación ya no depende solo del producto o servicio, cada profesional: ingeniero, arquitecto, abogado, plomero, mecánico, financiero o creativo...enfrentan un reto silencioso pero determinante: **debe vender, aunque no se haya preparado para ello.**

El problema es que muchos de estos expertos dominan lo técnico, pero no saben cómo traducirlo en valor para el cliente. Como resultado, sus ideas no se aprueban, sus servicios pasan desapercibidos, sus proyectos no obtienen financiamiento y, en muchos casos, otros menos preparados, pero con mayor habilidad para comunicar, terminan cerrando las oportunidades.

No saber vender no solo limita ingresos, sino que frustra, desgasta y desacelera el crecimiento profesional.

Este taller de aplicación, propone cambiar ese destino: transformar la relación con las ventas y entregar herramientas prácticas, éticas, actualizadas y respetuosas, que permiten comunicar con claridad, influir con autenticidad y conectar emocionalmente con quienes toman decisiones.

Porque cuando un profesional aprende a vender consultivamente, su impacto deja de ser invisible... y empieza a ser inolvidable. Y nunca olvides esta verdad que atraviesa profesiones, industrias y generaciones: **el que sabe vender... nunca será pobre.**

Audiencia

Este taller está dirigido a profesionales y técnicos que, sin ser vendedores, necesitan lograr que sus ideas, servicios o proyectos sean aceptados y comprados. Ingenieros, arquitectos, abogados, financieros, creativos, emprendedores y oficios especializados como plomeros o mecánicos encontrarán aquí herramientas prácticas para comunicar valor, influir con autenticidad y vender con confianza, sin dejar de ser ellos mismos.

TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA NO VENDEDORES

Objetivo General

Brindar a profesionales y técnicos no vinculados al mundo comercial las herramientas, habilidades y mentalidad necesarias para vender con confianza, sin sentirse vendedores, aprendiendo a comunicar con claridad, conectar con diferentes tipos de clientes y destacar el valor emocional y racional de sus productos, servicios o ideas, a través de los principios de la venta consultiva, el uso estratégico de la inteligencia artificial, y técnicas de negociación y cierre adaptadas a un enfoque colaborativo.

¿Qué aprenderás?

1. Desarrollar habilidades de comunicación consultiva que permitan a los participantes presentar sus ideas, servicios o proyectos de forma clara, persuasiva y centrada en las necesidades del cliente.
2. Aplicar técnicas prácticas de venta consultiva para identificar necesidades, traducir características en beneficios emocionales y racionales, y construir propuestas de valor efectivas.
3. Incorporar herramientas de ventas consultivas y de IA como apoyo para estructurar mensajes, analizar perfiles de clientes y potenciar la efectividad en los procesos de ventas.
4. Desarrollar habilidades básicas de negociación consultiva y cierre, enfocadas en crear acuerdos beneficiosos para ambas partes, elevando la confianza y facilitando decisiones de compra sin presión.



TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA NO VENDEDORES

Los clientes no compran productos, compran confianza. Aprende a transmitirla.

Contenido

Estructurado en 3 procesos críticos de la Venta Consultiva. En el taller se revisan y aplican las principales fases y técnicas que componen un enfoque consultivo: Proceso de preventa, Proceso de ventas y Proceso de postventa.

Módulo 1 | Perfil del Vendedor Consultivo

Tu bicicleta eres tú, ya que $E=(C+H)*A$
Y es 100% tu responsabilidad

La rueda trasera de tu bicicleta son tus conocimientos técnicos y experiencias, la rueda delantera son tus habilidades de comunicación y la cremallera o plato son tus actitudes y hábitos profesionales. Es nuestra responsabilidad individual aplicar estos componentes para avanzar. En este módulo, exploraremos cómo desarrollar cada una de las partes para ofrecer una asesoría estratégica que realmente aporte valor a los clientes.

La Bicicleta del Vendedor Consultivo



Módulo 2 | Procesos de Ventas Consultivas

Los procesos críticos de ventas consultivas y las fases que lo componen se identifican, analizan y aplican hasta lograr el aprendizaje

Es una figura infinita que representa el ciclo continuo de identificar oportunidades, ofrecer soluciones, y asegurar la satisfacción del cliente. En este módulo, los profesionales aprenderán a aplicar un enfoque estratégico constante en cada fase de la relación con sus clientes, estableciendo metas y midiendo el éxito mediante indicadores clave (KPIs) en cada una de las fases.

El Infinito de las Ventas Consultivas



TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA NO VENDEDORES

Los clientes no compran productos, compran confianza. Aprende a transmitirla.

Módulo 3 | Proceso de preventa

Todo lo que sucede antes de reunirte con tu cliente o antes de ofrecerle una propuesta formal

Compuesto por las fases de planificación, preparación, prospección, práctica y planificación previa a la visita de ventas. Este módulo es clave, ya que la preparación adecuada te permitirá anticipar los desafíos que pueden surgir en la venta. Debes estudiar y reforzar cada fase del proceso para asegurar el éxito de la presentación de tus soluciones estratégicas.



Módulo 4 | Proceso de Ventas

Todo lo que ocurre durante la interacción con el cliente / prospecto

Este módulo aborda el proceso de ventas, utilizando un modelo práctico para estructurar la conversación con el cliente: apertura, descubrimiento, argumentación y solución. Se enseñarán y aplicarán técnicas para estructurar conversaciones que generen valor agregado y fortalezcan la relación profesional. Además, se incorporarán fundamentos de negociación consultiva para gestionar objeciones, buscar acuerdos ganar-ganar y construir cierres de venta naturales, basados en la confianza y el beneficio mutuo.



Módulo 5 | Proceso de Postventa

Lo que sucede después de una reunión con el cliente / prospecto

Este módulo incluye fases como autoanálisis, autoevaluación, registro de información clave y planificación para la próxima reunión. Además, se destaca la importancia del seguimiento para mejorar la lealtad y retención de los clientes a través de una atención estratégica y un servicio personalizado. Se enfatiza la mejora continua del proceso de asesoría y la gestión de la relación con el cliente.

Proceso de Postventa



Módulo 6 | Ventas según personalidad

Las soluciones deben adaptarse a la personalidad de los clientes

Utilizando la herramienta DISC, exploraremos cuatro tipos de personalidades: Dominantes, Influyentes, Serenos y Cautelosos. Aprenderás a ajustar tu enfoque y comunicación según la personalidad del cliente, para ofrecer propuestas más efectivas y estratégicas. Este módulo te preparará para responder preguntas clave que te ayudarán a identificar el tipo de cliente y adaptar tu asesoría en consecuencia.

4 Perfiles de Personalidad



TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA NO VENDEDORES

Los clientes no compran productos, compran confianza. Aprende a transmitirla.

Vender se aprende vendiendo

¿Conoces algún comeptidor olímpico de alto rendimiento que no practique?

¿Algún profesional que no se prepare antes de una reunión importante o de tomar una decisión crítica?

Con toda seguridad: **¡No!**

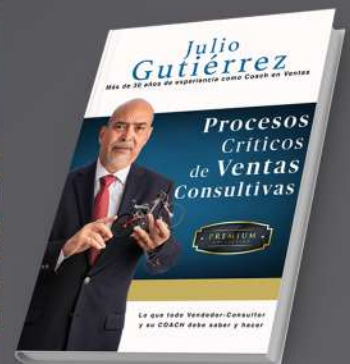
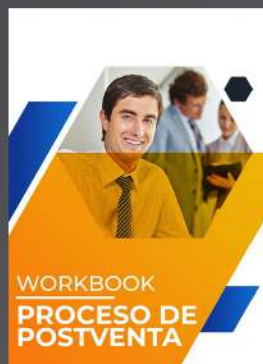
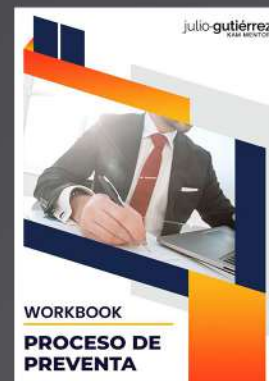
Entonces, estaremos de acuerdo en que la venta, al igual que las actividades de alto desempeño, requiere de preparación constante y práctica. Para desarrollar habilidades de asesoría, necesitas práctica, práctica y más práctica.



Recursos para la acción que recibirás en este taller:

5 Libros de trabajo (workbooks)

Para afianzar el aprendizaje de los conceptos más importantes del taller



1 Ebook: Procesos críticos de ventas consultivas

Lectura complementaria para facilitar la comprensión y aplicación de la teoría a la práctica

TALLER DE VENTAS CONSULTIVAS PARA **NO VENDEDORES**

Los clientes no compran productos, compran confianza. Aprende a transmitirla.

Beneficios transformadores

1. Vender con confianza, sin parecer vendedor

Los participantes aprenden que vender no es presionar ni improvisar, sino comunicar con claridad y conectar con las necesidades reales del cliente desde su rol profesional.

2. Traducir lo técnico en valor percibido

Descubren cómo convertir características técnicas de sus productos, ideas o servicios en beneficios que el cliente entiende, desea y valora, tanto en el plano racional como emocional.

3. Comunicar de forma influyente para generar decisiones

Mejoran su capacidad para presentar propuestas, liderar conversaciones y responder objeciones con enfoque consultivo, sin recurrir a tecnicismos que alejan al cliente.

4. Conectar con diferentes perfiles de cliente

Aprenden a identificar distintos tipos de personalidad, adaptar su comunicación y lograr acuerdos más efectivos, utilizando el modelo DISC como herramienta práctica.

5. Utilizar la inteligencia artificial como aliada comercial

Incorporan herramientas de IA simples y funcionales para estructurar propuestas, preparar conversaciones clave y potenciar sus procesos comerciales, sin necesidad de conocimientos técnicos.

Facilitador del aprendizaje



Mgtr. Julio Gutiérrez es un destacado facilitador con más de treinta años de experiencia trabajando e implementando procesos de formación en asesoría estratégica y equipos de alto rendimiento en entornos corporativos. Ha trabajado como formador y Andragogo en Canadá, Latinoamérica y Asia Pacífico. Ha realizado estudios avanzados en Andragogía, con un postgrado en educación superior y una maestría en Psicopedagogía, liderazgo y aprendizaje acelerado. Julio es también Coach ejecutivo certificado y tiene más de 12 años de experiencia como facilitador en entornos de alta exigencia profesional. Actualmente, es curador, co-autor de los libros “Y eso, ¿cómo se come?”, el “Líder Accountability Partner” y “El KAM5.0”. Es director y articulista de la revista digital “Líder de Ventas” y “UKAM Summit” con circulación en Iberoamérica y fundador de la Asociación Internacional de Ventas, además es actualmente consultor especializado de América Empresarial.

INSCRIPCIONES

PLAN	VALOR REAL	HASTA MAYO 22	HASTA JUNIO 19	HASTA JULIO 3
Individual	\$1'790.000 + iva	\$1'370.000 + iva	\$1'490.000 + iva	\$1'600.000 + iva
2 a 4 participantes	\$1'650.000 + iva	\$1'250.000 + iva	\$1'370.000 + iva	\$1'490.000 + iva
5 a 9 participantes	\$1'550.000 + iva	\$1'140.000 + iva	\$1'250.000 + iva	\$1'350.000 + iva
10 o más participantes	\$1'350.000 + iva	\$1'100.000 + iva	\$1'150.000 + iva	\$1'250.000 + iva

Incluye

Material de Apoyo - Certificado de Asistencia - Coffee am
Almuerzo - Espacios de Networking

CONDICIONES AMÉRICA EMPRESARIAL (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 pudieran asistir al evento. En ese 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 video conferencia. El (los) participante (s) inscrito (s) podrá (n) cancelar su asistencia al seminario enviando comunicación con mínimo 7 días hábiles de antelación a la fecha programada del evento referenciado en la factura de compra. En este caso, se generará una deducción del 50% del valor de esta 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 del evento, sin derecho al reintegro mencionado anteriormente. El (los) participante (s) inscrito (s), podrá (n) transferir el derecho de asistencia del 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. Dentro del tratamiento de datos: El trato de los datos personales suministrados a América Empresarial por cualquiera de los medios, serán suministrados y manipulados, conforme a la ley 1581 del 2012 reglamentada parcialmente por el Derecho Nacional 1377 de 2013.

Conozca nuestra política de tratamiento