

# Venta relacional y consultiva

*Creando vínculos permanentes con los clientes*

## ► Descripción

En un entorno tan competitivo y con tantas alternativas para los clientes, la generación de relaciones de largo plazo con nuestros consumidores debe estar dentro de las prioridades de cualquier empresa. De esto se hace cargo la venta relacional, la cual busca crear, desarrollar y mantener un vínculo con los clientes, permanente y continuo, que permita obtener mayores beneficios comerciales.

Este enfoque de ventas busca comprender de manera detallada las necesidades de los clientes, para luego demostrarles que nuestros productos y servicios, satisfacen y solucionan sus necesidades. Esta manera de relacionarse con nuestros consumidores, permite generar confianza y un sentimiento de beneficio mutuo entre la empresa y el cliente.

El vendedor actual debe pasar de ser un "tomador de pedidos" a un consultor y un aliado de largo plazo para los consumidores, transformándose en la persona clave dentro de la empresa para el cliente. Para esto, se deben desarrollar habilidades como la escucha activa, la empatía, la investigación de necesidades, además de acompañar activamente al cliente en su proceso de compra.

Para ser competitivo y lograr fidelizar a nuestros clientes, se deben implementar estrategias y tácticas de venta que pongan en el centro al cliente y que los vendedores se enfoquen en comprender profundamente las necesidades de sus consumidores, para así agregar valor en su relacionamiento y gestión de venta.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a entender cómo deciden los clientes y cómo aplicar este conocimiento al modelo decisional de los clientes y sus fases.
2. Identificarás los focos de la estrategia de entrada a una nueva cuenta y desarrollarás competencias y habilidades clave para la venta consultiva.
3. Aplicarás técnicas y herramientas para desarrollar la Escucha Activa y diseñar una estrategia para develar una necesidad e insatisfacción de un potencial cliente.
4. Te familiarizarás con los criterios de decisión y sus coincidencias con las ventajas competitivas, y aprenderás a utilizar la diferenciación competitiva para influir en los criterios de decisión de los clientes.
5. Comprenderás los objetivos estratégicos de la fase de Resolución de Preocupaciones, identificarás signos de consecuencias en los clientes, y aprenderás a manejar las expectativas y motivaciones del cliente durante la fase de Implementación.

No pierdas la oportunidad de adquirir estas habilidades esenciales para el éxito en el mundo del marketing. Únete a nuestro curso, y transforma tu carrera profesional.

## ► Contenidos del curso

<b>Unidad 1</b>	¿Qué son las cuentas claves y cómo se gestionan en el tiempo? El Modelo decisional del cliente
<b>Unidad 2</b>	Competencias y habilidades del vendedor Consultivo
<b>Unidad 3</b>	Comprendiendo las necesidades de los clientes
<b>Unidad 4</b>	Generando una propuesta valiosa para el cliente
<b>Unidad 5</b>	Resolviendo dudas: ¿Cómo pasar de un vendedor a consultor?
<b>Unidad 6</b>	Liderazgo de equipos comerciales