

12 CLAVES

QUE HACEN **ÚNICO** EL PROGRAMA
CONSULTOR DE VENTAS

*"El trabajo de un Consultor consiste en **crear VALOR a los Clientes**, a través de asesoría, conocimiento y experiencia para SOLUCIONAR un problema o necesidad con éxito."*

- Philip Kotler.



CONSULTORÍA Y VENTAS

**¿Cuáles son
las habilidades
y competencias
de un Vendedor
desde la perspectiva
de un Consultor?**

Unimos lo mejor
de estos dos mundos
para que aprendas
a vender como
un Consultor
en 2 meses.



El Cliente es "la razón de ser" de todo negocio.

Para ser un experto en el Cliente, previamente deberás obtener una perspectiva estratégica y global de su negocio.

Gestionar la relación con el C-Level y detectar quiénes son los interlocutores, influenciadores, decisores... que intervienen en el proceso de compra del Cliente es una de las principales funciones del Consultor de Ventas.



2

PERSPECTIVA ESTRATÉGICA

3

PERSPECTIVA FINANCIERA



¿Cuáles son los objetivos económicos de mi Cliente y cómo le puedo ayudar a conseguirlos?

Analiza el contexto financiero de tu Cliente e investiga su Cuenta de Resultados, cifra de negocio, rentabilidad, crecimiento, Clientes, costes, estructura, liquidez...

**Antes de tomar una
decisión,
el comportamiento
del Cliente viaja por
varias etapas.**

Una de las herramientas más poderosas de un Consultor de Ventas es comprender las motivaciones de compra de un Cliente, así como conocer los criterios que influyen en las decisiones finales de un departamento de compras.



4

**PERSPECTIVA
DE COMPRAS**

5

NEUROVENTAS

¿Sabías que interpretar la mente del Cliente te ayuda a vender más?

Las Neuroventas nos permiten entender cuáles son las reacciones del cerebro de los Clientes. y entender cómo funciona la mente de un Cliente a la hora de tomar una decisión de compra.



El proceso de Ventas se fundamenta en el vínculo de las relaciones entre personas.

El Consultor de Ventas que aplique la inteligencia emocional en sus estrategias, tendrá la capacidad de gestionar las emociones del Cliente para ofrecer la mejor solución y potenciar sus resultados.

6

**INTELIGENCIA
EMOCIONAL**





ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

La estrategia del Océano azul tiene como objetivo encontrar nuevos espacios de oportunidad y crecimiento, diferenciando la propuesta de valor y adaptándola a un segmento determinado del mercado.

Océanos azules como modelo innovador de identificación de nuevos segmentos de Clientes.



Las dos estrategias del GO-TO-MARKET (G2M).

La Venta Outbound se basa en la búsqueda de nuevos clientes a través de un estudio y segmentación previa.

Con la irrupción de la era digital, aparece la venta inbound, una estrategia que se basa en conseguir que los clientes se sientan atraídos por la empresa de forma natural.

La combinación de los dos tipos de venta es una herramienta muy poderosa para la consecución de los objetivos de negocio.



8

VENTA INBOUND Y OUTBOUND

9

METODOLOGÍA EXCLUSIVA



**Sin una Metodología,
las Ventas son
accidentales y no
tienen recorrido.**

Nos provee de una estructura de etapas clave que nos guía durante todo el proceso de Ventas.

Nos permite predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.

**Conseguirás la
certificación exclusiva
para convertirte en un
Consultor de Ventas.**

La Certificación
en Ventas te garantizará
los conocimientos,
competencias,
herramientas
y Metodología para
poder aplicar las
acciones y estrategias
comerciales con éxito.



10

**CERTIFICACIÓN
EN VENTAS**

11

**FACULTY DE
PRIMER NIVEL**

**El valor diferenciador
que te aporta nuestro
profesorado.**

Fórmate con Directivos
de compañías de
prestigio con experiencia
real y práctica en el
mundo de las Ventas.



En el Programa de formación para convertirte en un Consultor de Ventas, podrás acceder a una selección de herramientas, contenidos y casos prácticos reales de Harvard.



**Harvard
Business
Publishing**
Education

12

HARVARD



+ 90K

profesionales
formados en Ventas.

9,7/10

índice de satisfacción.

+ 11

países donde
hemos trabajado.

+ 20

años formando
a la Fuerza de Ventas.

PROGRAMA CERTIFICADO CONSULTOR DE VENTAS

22ª Edición:

14 de septiembre

[Descargar
Programa](#)

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education