

# 12 CLAVES

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

**Sales  
Business  
School**

METODOLOGÍA PRÁCTICA



**Harvard  
Business  
Publishing**  
Education

*"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**





# 7

## 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

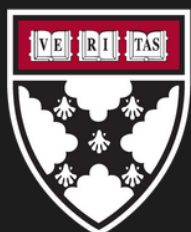
**FACULTY DE  
PRIMER NIVEL**

**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