

CURSO	Venta consultiva: human sales skills		
--------------	---	--	--

FECHAS	15 - 16 Julio	HORARIO	16:00 a 20:00
DURACIÓN	2 tardes	MODALIDAD	Presencial
MATRÍCULA	80 €	LUGAR	Gijón

DIRIGIDO A:

Profesionales que quieran evolucionar desde la venta tradicional hacia un modelo de venta consultiva, relacional y centrado en aportar valor al cliente.

Especialmente dirigido a:

- Personas que necesiten mejorar su comunicación e influencia profesional
- Profesionales comerciales y de ventas
- Responsables de desarrollo de negocio
- Emprendedores
- Técnicos y consultores con funciones comerciales
- Gerentes de pymes y responsables comerciales

CONTENIDOS:**1. La nueva venta: del vendedor al consultor**

- Evolución del proceso comercial
- Human Sales Skills: vender desde la confianza
- El cliente actual: más informado y más emocional

2. Inteligencia emocional aplicada a ventas

- Gestión emocional en procesos comerciales
- Mapa de empatía del cliente
- Cómo generar relaciones de largo plazo

3. Escucha activa y detección de necesidades

- Preguntas poderosas
- Escucha profunda y observación
- Identificación de necesidades explícitas e implícitas
- Descubriendo motivaciones reales de compra

4. Comunicación de valor y propuesta diferencial

- Cómo presentar soluciones y no productos
- Storytelling comercial
- Argumentación y lenguaje de impacto
- Adaptación del mensaje al perfil del cliente

5. Gestión de objeciones y negociación relacional

- Objeciones como oportunidad
- Técnicas de negociación win-win
- Gestión de conversaciones difíciles
- Seguridad y confianza en la comunicación comercial

7. Taller práctico

- Simulación de entrevistas comerciales
- Casos reales y dinámicas grupales
- Feedback individual y grupal

IMPARTE:**FIDA Consultores**www.grupofida.com**CHEMA MARTINEZ**jmartinez@grupofida.es**FORMADOR:**

Licenciado en ADE.

28 años de experiencia como consultor y formador.

Consultoría de empresas estratégica, marketing y comercial, gestión de personas.

Coach Certificado Asociado por AECOP nº CA36 con más de 2500 horas realizadas en sesiones de coaching para empresas públicas, privadas y particulares.