

Curso: Técnicas de venta consultiva

Certificación Internacional Key Account Manager

Cotización No. 2023-1753.

Objetivo.

Asimilar de forma pragmática la metodología para definir, medir, analizar y diagnosticar un problema con sus personas, procesos o productos; implementar y controlar la solución.

Justificación.

Un key account manager KAM es un vendedor que es gerente de una pequeña empresa dentro de la empresa en la que trabaja, ya que acompaña a su cliente durante todo el proceso de preventa, venta y posventa.

Metodología.

Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender.

16 horas presenciales en las oficinas del cliente. 4 sesiones de 4 horas cada una. **Grupo presencial de 6 a 12 personas.** Evaluación de contenidos y diploma. 8 talleres personalizados. Acceso al curso online en **tecnologico.info**

Resumimos 300 libros de ventas con 12 conferencistas empresariales y universitarios. Utilizamos la *Andragogía* para compartir experiencias y buenas prácticas para mejorar nuestra conducta. Mediante la *Mayéutica*, los vendedores argumentan con lógica por qué debemos comprarles.

Dirigido a:

Vendedores senior que atienden empresas. Realizan ventas relacionales.

Vendedores de proyectos.

Contenido.

1. Definir el problema.

Pasos al definir problemas: El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema. Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA.

▶ *DMAIC "Las claves de 6 sigma"* de Peter Pande.

Técnicas para captar la atención: Herramientas de cordialidad y negociación. Elimine hábitos antipáticos.

▶ *"Como ganar amigos e influir sobre los demás"* de Dale Carnegie.

2. Medir síntomas del problema.

Técnicas para encontrar síntomas: Logre ver con los ojos de su cliente al proyectar su vocación.

▶ *"The Ikigai Journey"* de Francesc Miralles; *"Los siete hábitos de las personas altamente efectivas"* de Stephen Covey, *Information Technology Infrastructure Library (ITIL)* y *Kaizen*.

Características del KAM: Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades.

▶ *"Winning"* de Jack Welch y *Código de Bushido*.

3. Analizar y diagnosticar el problema.

Juicios al analizar y diagnosticar: Preguntas para saber qué tan grande es el GAP.

▶ *"Estructura científica de la venta"* de José María Llamas y *Project Management Institute (PMI)*.

Técnicas para persuadir: Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas.

▶ *Storytelling. Mythos, Ethos, Pathos y Logos;* Dave Kahle en *"Los seis sombreros del vendedor exitoso"*.

Errores del KAM: Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo.

▶ Tom Hopkins en *"Ventas"*.

4. Implementar la solución del problema.

Tácticas de coaching orientado a la ejecución:

► Ken Blanchard en *"A todo vapor"*, *"Liderazgo de alto nivel"*, *"Ejecutivo del minuto"*, *"Administración por valores"* y *"Bien hecho"*.

Técnicas de negociación: Según el mejor negociador del mundo: "Me importa, pero no demasiado".

► Herb Cohen en *"Negocie y Gane"*. SCAMPER.

5. Controlar la solución del problema.

KPIs y SLAs: Indicadores de desempeño y Acuerdos de niveles de servicio telefónico.

► *"Balanced Scorecard"* según Robert Kaplan y David Norton para Harvard Business Review.

Minimizar los errores en la empresa.

► *5S "Las claves de 6 sigma"* de Peter Pande.

Conferencista principal

Harry Walt Rosales.

Ingeniero electrónico. Especialista en publicidad digital.

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

GRUPO TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ: Gerente.

ESCUELA DE INGENIEROS: Profesor de marketing digital.

CALATEL S. A.: Gerente del Caribe.

ERICTEL S. A.: Gerente General.

INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA: Gerente de negocios.

DAXA (IKUSI): Key Account Manager.

ERICSSON: Líder de Proyectos.

Conferencistas invitados

Marcela Posada.

Economista.

25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.

Ha trabajado en:

DIMETAL: Gerente Comercial.

AFP SANTANDER: Gestor de portafolios.

LEASING BOLIVAR: Directora Comercial.

DECEVAL: Ejecutiva de Cuenta.

Agustín Blanco.

Ingeniero electrónico. Especialista en contratación estatal.

30 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Ha trabajado en:

EZENTIS: Gerente de desarrollo de negocios.

P&I: Gerente comercial y administrativo.

TELEFÓNICA: Gerente regional.

CARVAJAL: Gerente comercial.

SIEMENS: Subgerente nacional de ventas.

Ángela Silva.

Coach comercial. Especialista en ventas.

30 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

PROCALIDAD: Marketing Director.

VISIÓN ANALÍTICA: Business Development.

PROCIBERNETICA: Consultor de Analíticos.

GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS: Account manager.

POINTMIND: Gerente Comercial.

Valor

\$ 2,000,000 incluido IVA por grupo.

Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 3192148748

info@tecnologicodebogota.com

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

www.cursosdeventas.com.co