

El mercado ha experimentado una serie de cambios y los clientes se han vuelto más exigentes. **Hoy buscan un vendedor más integral que los pueda asesorar en el proceso de compra.**



### ▶ **Objetivo**

Aprende herramientas que te permitan desarrollar un rol de asesor del cliente entregando un valor agregado al proceso de ventas b2c.

## **TÉCNICAS DE VENTAS CONSULTIVAS**

### **HABILIDADES PARA LA VENTA B2C**

### ▶ **¿Qué aprenderás?**

- Coherencias en el vendedor: Lenguaje, emoción y corporalidad.
- Diferencia entre venta tradicional y venta consultiva.
- Beneficios de la venta consultiva.
- Rol del vendedor en la venta consultiva.
- Etapas de la venta consultiva.
- Tipos de clientes y cómo manejarlos.
- Entre otros.



**Modalidad:**  
E-learning Asincrónico

**Duración:**  
24 horas

