

## El vendedor consultor en empresas industriales

Este curso está pensado para fomentar la capacidad de ventas de los comerciales, trabajando tanto los aspectos ligados a la captación de clientes como aquellos relacionados con su fidelización.

### Datos del curso

 12h

### Precio

- Asociados al CEP: **410€ \***
  - No asociados al CEP: **550€ \***
- \*IVA no incluido
- Importe bonificable aproximado:**  
156€ por alumno



### Dirigido a

Este curso está dirigido a jefes de ventas, key accounts managers, comerciales y cualquier profesional de los campos de las ventas y la negociación.

### Incluye

- Material docente
- Certificado del curso
- Webcam y auriculares

### Temario

#### Visión global del proceso de venta

**Identificar decisores y prescriptores de la compra en la organización de nuestros clientes, determinar rol y actitudes de compra**

#### **Cómo aumentar la productividad comercial**

#### **Gestionar las distintas fases del proceso de venta**

- Detección de necesidades
- SPIN
- Argumentación
- Tratamiento de las objeciones

#### ¿Te interesa este curso?

Actualmente esta formación no está programada. Contáctanos para que te avisemos de nuevas fechas o para realizar el curso in-company.

[CONTACTAR](#)



#### Curso bonificable

[¿Cómo bonificar la formación?](#)

Inscríbete directamente en la web:  
[www.cep-plasticos.com/cursos-buscador](http://www.cep-plasticos.com/cursos-buscador)

**Contáctanos:**  
**Sergi Vilasís**, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: 609 00 21 88  
Tel. del CEP: 932 18 94 12  
Correo electrónico: [formacion@cep-plasticos.com](mailto:formacion@cep-plasticos.com)

---

## Objetivos

- Incrementar la eficiencia y la eficacia de los comerciales
- Establecer procesos de venta efectivos
- Mejorar el rendimiento personal, la comunicación y la capacidad de persuasión
- Entender el proceso de compra del cliente, las expectativas, las motivaciones y las palancas de compras
- Implementar la técnica SPIN que permite de forma natural y fluida trabajar con los clientes para lograr comprender sus negocios y proyectos, compartiendo sus problemáticas y sus consecuencias actuales, con el objetivo de poder aportar soluciones a las necesidades mutuas.
- Controlar el flujo de incidencias de sus clientes (Customer Service), determinando cada una de ellas en grupos de situación general, problemáticas concretas, implicaciones y consecuencias derivadas y finalmente en necesidades y soluciones por cubrir.
- Conocer en qué punto del proceso se encuentra la gestión comercial en cada cliente-proyecto, pudiendo colaborar con su red de ventas de forma fluida al estar trabajando en un proceso único estandarizado.
- Pasar de vendedor a vendedor consultor
- Implementar el Elevator Pitch a las ventas

**Inscríbete directamente en la web:**  
[www.cep-plasticos.com/cursos-buscador](http://www.cep-plasticos.com/cursos-buscador)

**Contáctanos:**  
**Sergi Vilasís**, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: 609 00 21 88  
Tel. del CEP: 932 18 94 12  
Correo electrónico: [formacion@cep-plasticos.com](mailto:formacion@cep-plasticos.com)