Formación financiada por:

XUNTA DE GALICIA | CONSELLERÍA DE PROMOCIÓN DO EMPREGO E IGUALDADE

Financiado pola Unión Europea NextGenerationEU

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTES

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

La Venta de Servicios de Consultoría Tecnológica

Aula Virtual • 30 horas de duración

CLUSTER TIC GALICIA

La Venta de Servicios de Consultoría Tecnológica

Objetivos principales del curso

En la venta de servicios de consultoría a menudo nos encontramos con grandes profesionales que cuentan con conocimientos tecnológicos profundos que, sin embargo, no saben traducir en una propuesta comercial exitosa. Además, en ocasiones, podemos estar trabajando para clientes en los que descubrimos algunas nuevas posibilidades debido a problemas no bien resueltos o a oportunidades que se están escapando del punto de vista del cliente. Este programa ofrece una mirada amplia y profunda para resolver estas cuestiones de forma práctica.

Los participantes aprenderán:

- A reconocer las necesidades y motivaciones de los clientes actuales y futuros.
- Identificar oportunidades potenciales en clientes en el transcurso de su intervención y trabajo con ellos.
- Establecer una metodología de propuesta comercial adecuada a cada cliente.
- Practicar con técnicas de argumentación, tratamiento de objeciones y cierre en situaciones simuladas.
- Preparar un plan de acción comercial y trabajarlo con el consultor.

Conocimientos necesarios del alumno y requisitos técnicos:

El curso está dirigido a todas las personas que desean adquirir o mejorar sus habilidades y conocimientos en el ámbito comercial, incluyendo profesionales de ventas, marketing, negocios y otros interesados en desarrollar su carrera en este campo.

Metodología:

Basada en el Learning by Doing los participantes deberán ir elaborando un manual comercial propio en base a los conocimientos impartidos en el programa.

Dado el carácter eminentemente práctico se realizarán sesiones utilizando pizarras digitales, breakoutrooms y prácticas simuladas (role-playing)

Tanto si se tiene responsabilidad sobre equipos comerciales, se desempeña específicamente un rol de ventas o sólo se buscan adquirir conocimientos prácticos, este programa es esencial para dar un impulso evidente a las oportunidades comerciales en la venta de consultoría tecnológica.

CLUSTER TIC GALICIA

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

1. Propuesta de valor

- Características vs Beneficios
- Definición de la propuesta de valor del servicio

2. Route to market

- Canal
  - Institucional: administraciones, académico, alternativo (otros)...
  - B2B: Empresas, Organizaciones, Asociaciones, Clusters, Distribuidores...
  - Digital: B2B, B2C, B2B2C, SEO/SEM...
  - ...
- Equipo comercial
  - Propio
  - Comisionista
  - Partner
  - ...
- Comunicación
  - Modelo AIDA
  - Acciones BtL (Below the Line) y AtL (Above the Line)

3. Estrategia comercial

- Mapa de acciones para clientes actuales (Hunter) y potenciales (Farmer)
- Las estrategias Get, Grow, Keep y Time Minimize
- Las tácticas del Cross-Up-Down Selling

4. Calentar la relación con el cliente

- Construir credibilidad
- Saber utilizar la información del cliente, sector y KOL's
- Proporcionar información relevante
- Generar una hipótesis

Temario

5. Redefinir la propuesta

- Validar la hipótesis con preguntas poderosas
- Modelo SPIN

6. Educar

- Descubrir el problema no resuelto correctamente o la oportunidad perdida
- Comprender el PAIN

7. Convencer

- Relacionar la oportunidad comercial con el catálogo propio o las soluciones a medida
- Generar el CLAIM: el ahogamiento racional

8. Motivar

- Traducir los argumentos a impactos emocionales
- Generar el GAIN
- Método SABONE

9. Final feliz

- Trabajar las objeciones
- Técnicas de cierre asertivas

10. Plan de acción comercial

- Elaborar el plan de acción comercial a medida
- Indicadores, métricas y objetivos

Perfil de la docente

Daphne Kahn

Ingeniera Industrial, Máster en Dirección de empresas y especialidades en Dirección de Ventas, Coaching Sistémico, Autoliderazgo y Conducción Grupos, y Metodologías ágiles. Certificada en Extended DISC. Cuenta con 25 años de experiencia en dirección comercial y operaciones en el sector de servicios tecnológicos. Ha participado en proyectos de internacionalización de negocios y hoy en día, colabora en el desarrollo y crecimiento de emprendimientos con tecnología digital. Además, lidera y participa en proyectos de transformación agile de la Supply Chain en empresas del sector retail. Es Consultora Asociada de Viventia y Entrepreneur Advisor de Netmentora Catalunya.

A lo largo de su vida profesional, ha formado a más de 10.000 Directivos y comerciales de empresas públicas y privadas en Perú, Ecuador, Colombia y España. Profesora de habilidades directivas, habilidades comerciales y dirección estratégica. Colabora con académicos de Perú, Argentina y Estados Unidos en estudios de investigación de temas de innovación y transformación cultural.

CLUSTER TIC GALICIA

Resumen de características del curso

Recomendable tener **certificado digital** para acceder https://campusvirtualemprego.xunta.gal/

Acceso las 24 horas a los contenidos que el docente suba a https://campusvirtualemprego.xunta.gal/ durante el período del curso.

Nivel: Iniciación.

Curso 100% en **castellano.**

Acceso directo al tutor para resolver todas tus dudas

Diploma emitido por la Consellería de Promoción do Emprego e Igualdade después de revisar que el alumno ha cumplido con los requisitos exigidos para superar el curso con la cualificación de APTO. El Clúster TIC Galicia no es responsable de la fecha de emisión de dicho diploma.

CLUSTER TIC GALICIA

Formación financiada por:

XUNTA DE GALICIA | CONSELLERÍA DE PROMOCIÓN DO EMPREGO E IGUALDADE

Financiado pola Unión Europea NextGenerationEU

MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTES

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

¿Tienes dudas?
Contacta con nosotros:

Tel.: +34 881 939 651

E-mail: info@clusterticgalicia.com

CLUSTER TIC GALICIA