Email
iker.vdm@tetransformamos.com

Teléfono
+34 608 768 911

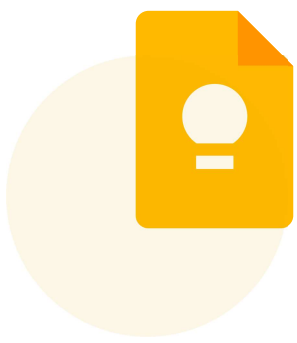
Venta Consultiva — Formación B2B (16h / 2 días)

Del catálogo a la solución: equipa a tu fuerza de ventas para descubrir necesidades reales, proponer valor y cerrar con confianza en entornos industriales y B2B.

Solicitar propuesta

Descargar programa (PDF) →

¿Para quién?



Equipo Comercial

Equipos comerciales B2B (ventas técnicas, KAM, account managers, SDR/BDR).

Técnicos

Perfiles técnicos con rol comercial (ingeniería, preventa, soporte que interactúa con clientes).

Dirección

Responsables de desarrollo de negocio, gerencia y personas que deban vender internamente proyectos.

Travel

Problemas que *resuelve*

Start planning your vacation with our trip guides, It’s time to explore the world.
Capture everything!

Reuniones poco efectivas

Reuniones que se quedan en “presentar catálogo” sin diferenciarse del competidor.

Detección de necesidades

Dificultad para descubrir necesidades y priorizar oportunidades de valor.

Pérdida de margen

Conversaciones centradas en precio que erosionan margen.

Falta de método

Falta de método común y lenguaje compartido en el equipo comercial.

Objetivos y resultados

TU EQUIPO SERÁ CAPAZ DE:

TECNICA	Aplicar principios clave de la venta consultiva en reuniones con clientes y prospectos.
PROCESO	Identificar y navegar las etapas del ciclo de venta para maximizar tasa de avance.
RAPPORT	Realizar aperturas positivas que establecen confianza y profesionalidad.
PREGUNTAS	Formular preguntas abiertas y cerradas para obtener información crítica y guiar la conversación hacia el cierre.

ESCUCHA

Practicar escucha activa para comprender necesidades y objeciones reales.

COMPRA

Reconocer señales de compra y cerrar de forma natural y profesional.

RESUMEN

Contenidos / Programa

Búsqueda de leads

Búsqueda de leads (fuentes, priorización y preparación de la primera aproximación).

Preparación

Preparar la entrevista (objetivo, hipótesis de valor, agenda y materiales).

Aperturas

Aperturas que generan confianza (estructura, tono, credenciales breves).

Preguntas y escucha

Preguntar y escuchar estratégicamente (embudo de preguntas, técnicas de sondeo, escucha activa y toma de notas).

Oportunidades y Necesidades

Oportunidades y necesidades (mapa de dolores, criterios de priorización, BANT/CHAMP según contexto).

PCB: Producto, Características y Beneficio

PCB: Producto, Características y Beneficio (traducción de fichas técnicas a valor para el cliente; storytelling corto).

Señales de compra

Señales de compra, objeciones y cierre (tratamiento de objeciones frecuentes, microcierres, siguiente paso pactado).

Plan

Plan de acción personal (compromisos, métricas y seguimiento post-curso).

Metodología

100% práctica

Simulaciones y role-plays con feedback inmediato.

Casos reales del cliente

Adaptamos ejemplos a tu sector y cuentas clave.

Herramientas y plantillas

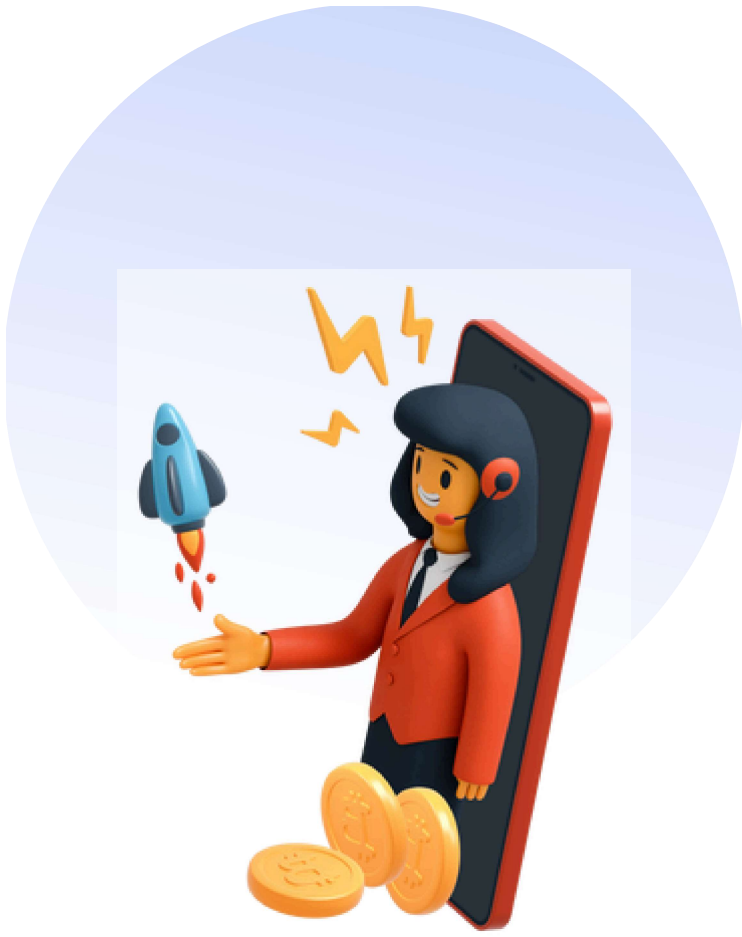
Guiones de apertura, mapa de preguntas, PCB y checklist de reunión.

Transferencia al puesto

Plan de acción y seguimiento opcional.

Formato y logística

NOS ADAPTAMOS A CADA EMPRESA



Duración:

16 horas (2 días).

Modalidad

in-company (presencial u online) y formato híbrido.

Grupo recomendado

Desde 6 hasta 12 personas (aunque adaptable).

Idioma

Español (inglés opcional).

Materiales

Dossier del participante y documentación del curso

TE TRANS FORMAMOS

¿Listo para llevar tu equipo de ventas al siguiente nivel? Ponte en contacto conmigo para una consulta gratuita y descubre cómo puedo ayudarte a alcanzar tus objetivos comerciales.

Impulsamos la evolución comercial de tu equipo con estrategia, experiencia y resultados.

Quiero impulsar mi equipo →

©2025, **TE TRANSFORMAMOS**. All Rights Reserved