

Técnicos que Venden – Cómo pueden tus técnicos mejorar las ventas

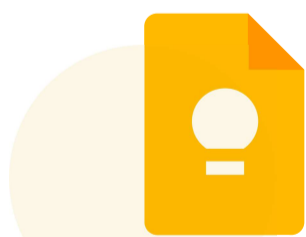
Convierte cada interacción técnica en una oportunidad comercial (técnicos que venden): ayuda a ingenieros/as, SAT, instaladores, consultores/as y soporte a detectar oportunidades, comunicar valor y reforzar la relación con el cliente.

Solicitar
propuesta

Descargar
programa
(PDF) →



¿Para quién?



Equipo Técnico

Equipos **técnicos** con contacto con cliente: ingeniería, SAT, instalación, preventa, postventa y soporte.



Perfiles Técnicos

Perfiles técnicos que deban **detectar oportunidades** y **trasladar valor** a negocio.



Mandos Intermedios

Jefes de proyecto, responsables de servicio y **consultores/as** que gestionan cuentas.

Ventas

Problemas que *resuelve*

Resolvemos los problemas actuales de empresas b2b, en las que los perfiles técnicos se centran exclusivamente en dar respuesta y no en generar negocio.

Conversaciones técnicas

Conversaciones muy técnicas que no conectan con las prioridades del cliente.

Sólo Características

Falta de método para comunicar beneficios (no solo características).

Oportunidades que se pierden

Oportunidades que se pierden por no saber hacer preguntas ni proponer siguiente paso.

Incidencias

Trato de incidencias que erosiona la relación en lugar de fidelizar.

Objetivos y resultados

TU EQUIPO SERÁ CAPAZ DE:





CAPTAR Captar percepciones del cliente y aplicar un ciclo de comunicación claro en cada interacción.

NECESIDADES Identificar necesidades y expectativas y transformarlas en oportunidades concretas.

BENEFICIOS Traducir Producto/Características en Beneficios relevantes (PCB) para el interlocutor.

ESCUCHA Practicar escucha activa y formular preguntas abiertas/cerradas que avanza la conversación.

SEÑALES Reconocer señales de compra y proponer un siguiente paso sin presión.

RESUMEN

Contenidos / Programa

Comunicación
INCIDENCIAS Gestionar quejas/objeciones de forma profesional para fidelizar y proteger el margen.
Ciclo de comunicación en entorno técnico: apertura, sondeo, alineamiento, propuesta y reparación.



Rol del técnico

Rol del técnico en el viaje del cliente: confianza, credibilidad y momentos de verdad.



Preguntas

Mapa de preguntas para detectar necesidades y prioridades (técnicas vs. negocio).



Beneficios

PCB — Producto, Características y Beneficio aplicado a casos reales de tu sector.



Incidencias

Incidencias que fidelizan: convertir quejas en confianza (recuperación del servicio).



Escucha

Escucha activa y lenguaje claro: cómo traducir jerga técnica a beneficios.



Señales de compra

Señales de compra y objeciones frecuentes en soporte/instalación y cómo tratarlas.



Plan

Plan de acción personal: hábitos, checklist de visita/ticket y compromiso de mejora.

Contacta con nosotros

Presupuesto

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:

8–12 horas (1–1,5 días)



Modalidad

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



Grupo recomendado

Desde 6 hasta 12 personas (aunque adaptable).



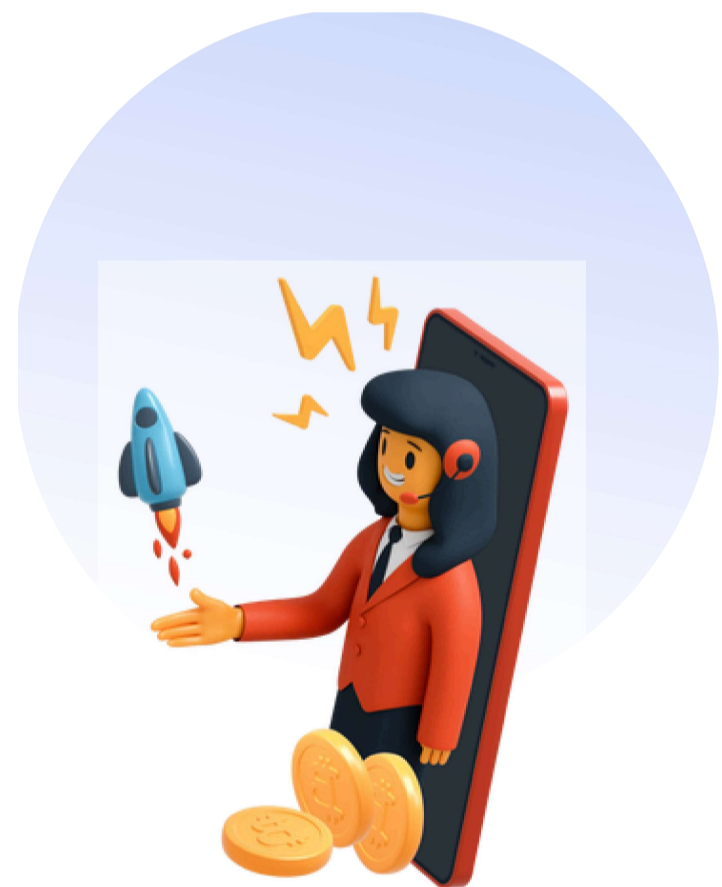
Idioma

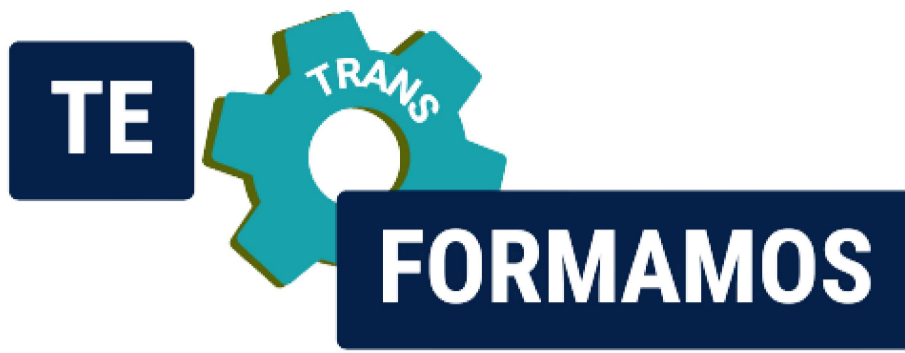
Español (inglés opcional).



Materiales

Dossier del participante y documentación del curso





¿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 →