

# DE LA VENTA DE PRODUCTOS A LA VENTA DE SOLUCIONES



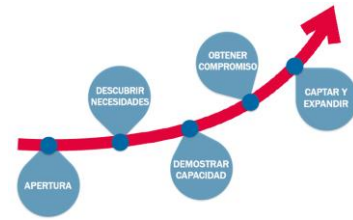
## A QUIEN VA DIRIGIDO

Equipos de cuenta o asesores financieros.



## OBJETIVO GENERAL

Transformar la relación con el cliente en un proceso de asesoramiento que genere confianza y le aporte soluciones que respondan a sus necesidades y preferencias personales.



## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reconocer la diferencia entre vendedor y asesor.
- Desarrollar habilidades para identificar y centrarse en las necesidades de los clientes.
- Adquirir herramientas para realizar llamadas y concertar entrevistas.
- Poner en práctica habilidades para mantener una entrevista personal mediante comunicación verbal y no verbal.



## CONTENIDOS

- Qué es ser asesor
- Cómo se transforma un vendedor en asesor
- El perfil del asesor financiero
- La satisfacción del cliente
- El proceso y elementos de la comunicación
- Habilidades de comunicación eficaz y estilos de comunicación
- Llamadas y entrevistas personales
- Aplicación de las habilidades en el proceso de ventas



**DURACIÓN**

16 h.