



Tecnológico
de Monterrey

Educación
Continua



Primero el Cliente: Claves para la Venta Estratégica



Objetivo

Potenciar las habilidades estratégicas de los líderes comerciales para diagnosticar efectivamente las necesidades de sus clientes, diseñar propuestas de valor personalizadas y construir relaciones de confianza que impulsen la fidelización y el crecimiento sostenible de las cuentas clave, maximizando así los ingresos y la competitividad en mercados desafiantes.



Duración
16 Horas



Virtual
Modalidad Sincrónica



**Fecha a
desarrollarse**
septiembre



Inversión
Precio socio:
\$399,00 más IVA

Precio no socio:
\$478,80 más IVA.

¿A quién va dirigido?

- Líderes de áreas de comercialización.
- Profesionales que quieren desarrollar habilidades en ventas consultivas.
- Capacitadores y consultores en ventas.
- Profesionales con roles orientados al cliente (Customer-Centric).

Ideal para organizaciones que

- Operan en sectores industriales o tecnológicos con clientes altamente demandantes.
- Desean fortalecer su estrategia comercial basada en ventas consultivas.
- Buscan desarrollar competencias prácticas y teóricas en sus equipos comerciales para mejorar resultados organizacionales.





Módulos

El Cliente

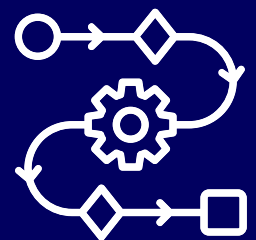
- Entornos de negocio BANI
- ¿Quién es el cliente en ambientes B2B?
- ¿Cómo compran los clientes?
- Empathy map
- Arquetipos de clientes
- Job to be done



Duración: 5 Horas

Los Sistemas

- El proceso general de la venta eficiente
- Customer centricity
- Gap cliente vs empresa
- Los 7 elementos del journey de decisión del cliente
- Manejo de cuentas clave y clientes internos
- Mensajes clave



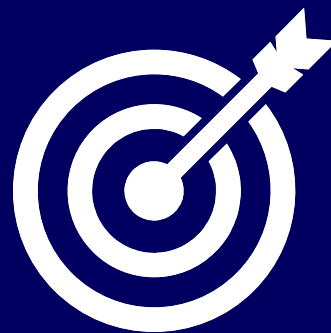
Duración: 5 Horas

Módulos

| La Estrategia

- Estrategia
- El diagnóstico
- Gaps sistémicos
- Escenarios estratégicos
- Key account Management
- Construcción de soluciones para cuentas clave y cierre de ventas
- Competencias de gerentes de cuentas estratégicas

Duración: 6 Horas





Centro de Estudios



Contactos:

098 488 5512

