



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

**Curso
Venta Consultiva en Ocho (8) Pasos...**



***!Nuevo Modelo Comercial para la presentación de
Soluciones Ideales!!***

**Ingeniero HERNÁN LEÓN BAHAMÓN NAVIA
"El Científico de la Venta"**

Santiago de Cali, Julio de 2016

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**



Ing. **Hernán León Bahamón Navia**
"El Científico de la Venta"

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ **PERFIL ACADÉMICO:**

- > **Ingeniero Industrial,**
Universidad del Valle, Cali-**COLOMBIA**;
- > **Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico,**
Pontificia Universidad Javeriana **PUJ**, Cali-**COLOMBIA**;
- > **Diplomado en Gerencia Comercial, FENALCO,** convenio con
Pontificia Universidad Javeriana **PUJ** y **SENA**, Cali-**COLOMBIA**;
- > **Postgrado en Sistemas Gerenciales de Ingeniería,**
Pontificia Universidad Javeriana **PUJ**, Cali-**COLOMBIA**;
- > **Diplomado en Manejo de Público y Presentación de Televisión,**
Universidad Santiago de Cali, **USC**;
- > **Certificado en Neuroventas,**
Jürgen Klaric Canedo, Universidad **ICESI**, Cali-**COLOMBIA**;
- > **Certificado en Líder Coach Comercial,**
Asociación Iberoamericana de Coaches Comerciales – **AICC**,
Bogotá-**COLOMBIA**

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ **PERFIL PROFESIONAL:**

Vendedor Profesional;
Entrenador de Equipos Comerciales
Líder Coach Comercial;
Coach Vida;
Consultor Empresarial
Capacitador y Conferencista en Ventas, Mercadeo y Servicio al Cliente
Especialista en Logística

➤ **EXPERIENCIA LABORAL:**

Actualmente se desempeña como
Director Académico y Coach Comercial, desde Marzo de 2013, en
ESCUELA VALLECAUCANA DE VENTAS EVAV;
Ubicada en Santiago de Cali, Valle del Cauca-**COLOMBIA**

➤ **TRAYECTORIA:**

El ingeniero **Hernán León Bahamón Navia**, acumula a la fecha, más de 25 años de experiencia comercial; ha ocupado diferentes cargos relacionados con Ventas y Mercadeo en empresas multinacionales, nacionales, regionales y locales, casi todas líderes en su sector;

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ **Algunas empresas representativas donde laboró:**

Gerente de Ventas y Mercadeo en **SITIOS WEB HB;**

Gerente Nacional de Ventas en **COMERCIALIZADORA HB Aesthetic Ltda.;**

Gerente Comercial; creador de la Marca **SUAVE BRISA Lipoescultura** en
JB AESTHETIC & COSMETIC SURGERY GROUP Ltda. / JB GROUP;

Director Comercial en **EDICIONES ZAMORA DE OCCIDENTE Ltda.;**

Director Divisional en Editorial **WEP/
WORLD EDUCATIONAL PROGRAMS** Ltda.;

Consultor de Ventas en **PORVENIR S.A.** Pensiones y Cesantías;

Director de Ventas en **SEGUROS BOLÍVAR** Fuerza Especializada de
Automóviles;

Administrador Punto de Venta **ALMACENES CARULLA S.A.;** La Portada en Cali;

Supervisor de Ventas en **ALMACENES ÉXITO S.A.;**

Jefe de Logística en **PLYCEM DE COLOMBIA** Ltda./ **PAVCO** Grupo **AMANCO,**

Jefe de Operaciones en **REFRESCOS BAVARIA** S.A., Cali;

Profesional en Logística en Centro de Distribución Cali de **CADENALCO S.A.;**
Subgerente Comercial en Variedades y Textiles en **SUPERLEY** Chipichape Cali;

Coordinador de Calidad Total en **CODINTER** Ltda.

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

ANTECEDENTES:

La venta hasta hoy, se ha visto como una técnica, lo cual implica que utilizemos métodos de venta, conocidos como **venta tradicional**.

Este curso invita al participante a dar un paso hacia arriba, subir un escalón más, y transformarse de vendedor a **consultor de negocios**.

JUSTIFICACIÓN:

Por medio de este curso, su fuerza de ventas incrementará notablemente sus **RESULTADOS COMERCIALES**.

Nuevos conceptos, basados en **Neuroventas** y conocimiento del cerebro y comportamiento del cliente, les ayudará a **solucionar problemas, satisfacer necesidades y superar expectativas** de sus clientes.

OBJETIVO GENERAL:

De vendedor tradicional a **amigo comercial** del cliente; o de vendedor tradicional a **socio productivo** del cliente.

En un mercado cada vez más competitivo con una altísima oferta de productos y servicios; una alta exposición de las empresas por medio de Internet y Redes Sociales, y la posibilidad que tienen los compradores de utilizar motores de búsqueda para encontrar lo que necesitan, exige de las empresas aplicar **métodos eficaces de entrenamiento** a sus fuerzas de ventas, que les permita a sus vendedores **marcar diferencia**, con los de la competencia.

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

Y es precisamente este Curso Básico en **Venta Consultiva o Venta Moderna**, el que le garantiza poder transformarse, de un simple proveedor a un socio productivo de su cliente.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

MÓDULO No. 1

- La Historia de la **Venta Consultiva**
- ✓ El Método **SPIN** de la Venta
- El padre de la Venta Consultiva
- ✓ Entrevista con **Neil Rackham** (Agosto - 2001)
- La diferencia entre **Venta Tradicional** y **Venta Moderna**
 - ¿Qué tipo de empresa es candidata para aplicar la Venta Consultiva?
 - ¿Qué hacer para transformar mi Venta Tradicional en Venta Moderna?
- Definición de **Venta Tradicional** en términos de la utilización del tiempo y el esfuerzo físico del vendedor, durante una cita de negocios
- Definición de **Venta Consultiva** en términos de la utilización del tiempo y el esfuerzo físico del vendedor, durante una cita de negocios
- **Cuadro Comparativo** entre Venta Tradicional y Venta Consultiva (o Moderna)

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

- Comparativo **Paso a Paso** entre Venta Tradicional y Venta Consultiva:
 - ✓ En el contacto
 - ✓ En el diagnóstico y presentación de la oferta
 - ✓ En el manejo de objeciones y el cierre de la venta.
 - ✓ En la postventa

- Los **Principios** y las **Buenas Prácticas** en la Venta Consultiva
 - 1) Dejar de pensar y actuar como vendedor;
 - 2) Escuchar intensamente;
 - 3) Demostrar honestidad y capacidad en cada instante;
 - 4) Ser indispensable para el cliente;
 - 5) Controlar el proceso de venta y no al cliente.

- La **Venta Consultiva** se basa en las **necesidades o problemas específicos** del cliente
 - ✓ *Método de Ventas **EVAV**:*
Las dos (2) camisetas del Vendedor Moderno ®

- La **Venta Consultiva** se da en dos (2) **etapas**:
 - ✓ Camiseta de **Asesor o Consultor**
 - ✓ Camiseta de **Vendedor Persuasivo**

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ **Los Pasos de la Venta Consultiva:**

- 1) Ganarse la **CONFIANZA** del Cliente
- 2) Construir una **RELACIÓN COMERCIAL** Afectiva
- 3) Indagar **PROBLEMA** o **NECESIDAD** específica
- 4) Diagnosticar **NECESIDAD** específica y escoger la **SOLUCIÓN**
- 5) Presentar la **SOLUCIÓN IDEAL**
- 6) Argumentar la decisión de **CAMBIO; PERSUADIR** con **BENEFICIOS**
- 7) Resolver Dudas u **OBJECIONES**
- 8) **CERRAR** la Venta Rápida y Suavemente

MÓDULO No. 2

- **PRIMERA ETAPA: La Camiseta de Asesor o Consultor:**
(Pasos del 1 al 5)



Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

○ **PASO No. 1:**

1. Como ganarse la CONFIANZA del cliente.

¿Cómo ganarse la Confianza del Cliente?

Técnicas para ganar **CONFIANZA**

¿Cómo construir la simpatía?

Técnicas para ganar **SIMPATÍA**

¿Cómo construir la empatía?

Técnicas para ganar **EMPATÍA**

○ **PASO No. 2:**

2. La construcción de una RELACIÓN COMERCIAL Afectiva sólida; utilizando los dos (2) caminos disponibles para hacerlo.

✓ **Amigo Comercial** del Cliente

✓ **Socio Productivo** del Cliente

○ **PASO No. 3:**

3. INDAGAR Problema o Necesidad específica del cliente.

Dominar el **Arte de hacer preguntas** en la **Venta Consultiva**

- 1) **PI:** Preguntas Informativas
- 2) **PQSD:** Preguntas Que Suscitan Dialogo
- 3) **PCM:** Preguntas de Carácter Múltiple

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ Técnica de la Canalización



4) **PR:** Preguntas de Replica

○ **PASO No. 4:**

4. DIAGNOSTICAR la Necesidad específica o Problema específico del cliente, y escoger una SOLUCIÓN IDEAL

- ¿Qué es **DIAGNOSTICAR**?
- Escoger el Producto o Servicio **IDEAL**
- Requisitos para un **DIAGNOSTICO** acertado

○ **PASO No. 5:**

5. Presentar la SOLUCIÓN IDEAL al problema o necesidad específica del Cliente.

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

➤ **Características, Ventajas y BENEFICIOS**

- ✓ Definición de Característica
- ✓ Definición de Ventaja
- ✓ Definición de **BENEFICIO**

➤ **EI BENEFICIO** como valor emocional o sentimental para el cliente;

- **BENEFICIOS** de mi oferta:

➤ **Modelo Grafico EVAV para presentar la SOLUCIÓN IDEAL al Cliente:**



Sede Administrativa: Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

- ✓ **PASO 1: Indagar** y determinar **Problema o Necesidad** Especifica del Cliente;
- ✓ **PASO 2: Elegir** el Producto o **Productos (Servicios)** que voy a presentar para **Solucionar ese Problema o Necesidad**;
- ✓ **PASO 3:** Presentar una **lista de Características y Ventajas** de ese producto (o servicio) que satisfacen dicho Problema o Necesidad;
- ✓ **PASO 4:** Argumentar mediante un **esquema**, como cada una de esas **Características o Ventajas**, satisfacen o **solucionan el Problema** o Necesidad del cliente;
- ✓ **PASO 5:** Elabore una **lista de los Beneficios** que el cliente **percibe al momento de tomar la decisión** de compra; los Beneficios que **agregan valor** al cliente y le mejoran y facilitan su vida.

➤ Método **SABONE**

- ✓ Método **SABONE** para presentar **BENEFICIOS**

➤ Las seis (6) motivaciones de compra

Seguridad

Afecto

Bienestar

Orgullo

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

Novedad

Economía

MÓDULO No. 3

- **SEGUNDA ETAPA: La Camiseta de Vendedor Persuasivo:**



- **PASO No. 6:**

- 6. PERSUADIR la decisión de CAMBIO,** basada en la presentación de **Beneficios** de mi Producto o Servicio.

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

Persuadir la toma la decisión de **CAMBIO**

- **CAMBIO** de mentalidad
- **CAMBIO** de Proveedor

- Método de **CANALIZACIÓN**

- ✓ La **OPORTUNIDAD** de **CAMBIO**
- ✓ La **NECESIDAD** de **CAMBIO**
- ✓ La **ACEPTACIÓN** de **CAMBIO**

- Dominar el **Arte de Persuadir**

- ✓ Las 10 Condiciones básicas para **PERSUADIR**

- **Técnicas de Persuasión**

- ✓ Técnicas de **Argumentación**

- ¿Qué es Argumentar?

- Diez (10) Reglas para una buena **ARGUMENTACIÓN** (averigua por el Seminario "**Herramientas para la Venta**")

- ✓ Método de **ampliar el vacío** (averigua por el Seminario "**Herramientas para la Venta**")

- ✓ **History Telling** para persuadir (averigua por el Seminario "**Herramientas para la Venta**")

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

○ **PASO No. 7:**

7. Resolver dudas u Objeciones del cliente.

La **objeción** como preámbulo del cierre

Conocer los principales **tipos de objeciones**

- ✓ La Ley de los seis (6) Motivos
- ✓ La Ley de las diez (10) Razones
- Las nueve (9) **objeciones más comunes** que debe enfrentar el vendedor
- Técnicas para **resolver objeciones**
- Resolución de **objeciones remanentes**

○ **PASO No. 8:**

8. Cerrar la Venta rápida y suavemente.

- Introducción al **Cierre de la Venta**;
- Principios fundamentales de **Neuroventas**;
- Conociendo los **tres (3) cerebros** del Cliente;

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

- ✓ Técnica de Cierre **3 en 3**: Cierre en **tres (3) pasos y en (3) minutos**;
- La importancia del **silencio** en el Cierre;
- **Requisitos Básicos** para Cerrar;
- Algunas **Técnicas de Cierre** (averigua por el Seminario "Herramientas para la Venta").

METODOLOGÍA:

El Curso Básico en **VENTA CONSULTIVA O VENTA MODERNA®** está compuesto por **tres (3) Módulos**, que a su vez nos permiten describir en detalle los **ocho (8) temas o pasos de la Venta**.

Como una **INNOVACIÓN**, hemos creado el *Método de Ventas "Las dos (2) camisetas del Vendedor Moderno ®"*

Los temas se dictan como clase magistral, se aplican casos reales y se da participación activa a cada uno de los integrantes.

A petición de la empresa contratante se puede hacer una evaluación a los participantes, al finalizar el curso.

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

CONTENIDO DEL CURSO

MÓDULO No. 1 LA HISTORIA DE LA VENTA MODERNA; Y LA DIFERENCIA ENTRE VENTA TRADICIONAL Y VENTA CONSULTIVA

MÓDULO No. 2 LOS PASOS DE LA VENTA CONSULTIVA "**CAMISETA DE ASESOR O CONSULTOR**" PASO 1 AL PASO 5 DE LA VENTA CONSULTIVA

MÓDULO No. 3 LOS PASOS DE LA VENTA CONSULTIVA "**CAMISETA DE VENDEDOR PERSUASIVO**" PASO 6 AL PASO 8 DE LA VENTA CONSULTIVA
LUGAR: En las instalaciones de su empresa

HORARIO: a definir

INTENSIDAD:

4 horas de intensidad por cada módulo; **TOTAL: 12 horas** de formación

INCLUYE:

- ✓ Presentación de diapositivas en **Power Point**;
- ✓ Memorias tipo **Libro en PDF** para cada participante;
- ✓ **Certificado de Asistencia** por módulo.

NUMERO DE ASISTENTES:

Por ser un curso personalizado, de 2 a 10 participantes máximo.

VALOR DE LA INVERSIÓN:

Valor de los tres (3) Módulos: **\$300.000 por persona** (Pesos Colombianos)

Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com



**ESCUELA
VALLECAUCANA
DE VENTAS®**

FORMA DE PAGO:

Debe enviar un correo separando su cupo;

escuelavalventas@gmail.com

Realizar consignación o transferencia bancaria a favor de:

HERNÁN LEÓN BAHAMÓN NAVIA

CC.: **16.283.471**

Cuenta de Ahorros **BANCO DE BOGOTÁ**

No. 484220827

Enviar foto digital o archivo escaneado de su transacción al mismo correo.

Cordialmente,

Ing. **HERNÁN LEÓN BAHAMÓN NAVIA**

Director Académico y Coach Comercial

"El Científico de la Venta"

escuelavalventas@gmail.com



Sede Administrativa: **Carrera 34 No. 5-25 Oficina 406 Edificio Panorámico,**
PBX: (2) 375 6923; **WHATSAPP: 300-4348612; MÓVIL: 318-5140628; Cali-COLOMBIA**

www.escuelavallecaucanadeventas.weebly.com