

# Valor Comercial Total (VCT)

Programa Online · 30 de septiembre, 7-14-21-28 de octubre y 4 de noviembre 2022

## El nuevo entorno comercial

El mundo comercial se ha convulsionado. Los mercados están "patas arriba" debido a la pandemia, algunos de nuestros clientes por desgracia han desaparecido, otros están vendiendo más que nunca, otros se han tenido que reinventar y seguro que todos deberán reubicarse de un modo u otro. Y nosotros tendremos que adaptarnos a esto.

Tendremos que readaptar nuestras estrategias, habilidades y nuestra mentalidad comercial. Plantear las nuevas estrategias comerciales con las viejas reglas no parece una gran idea.



## ¿En qué consiste el Programa?

El programa aporta una mirada distinta y multidimensional sobre la interacción con el cliente, basada en la filosofía del Modelo de Valor Total.

Los cuatro ejes desde los que abordaremos la interacción comercial son:



6 sesiones x 4 horas



Trabajos de reflexión y transferencia durante el proceso

## ¿A quién va dirigido?

Profesionales de las ventas en cualquiera de sus denominaciones: comerciales, business developers, consultores o asesores comerciales, growth manager, etc... que tengan interacción con el cliente, por cualquier medio: presencial, online, telefónico, escrito...

Tanto B2B como B2C

Pertenecientes a cualquier sector: gran consumo, servicios, farma, industrial, retail.



### EDICIÓN VIRTUAL

#### FECHAS:

30 de septiembre, 7-14-21-28 de octubre y 4 de noviembre 2022

#### HORARIO:

De 09 a 13 h

#### CONTENIDOS:

##### SESIÓN 1– Mentalidad Comercial Total

Las 4 mentalidades.

##### SESIÓN 2, 3 y 4 – El proceso comercial.

Visión global del proceso de interacción con el cliente. Fases y habilidades clave.

##### SESIÓN 5 – El aspecto relacional

Construyendo la relación con el cliente. Creencias, emociones y conversaciones.

##### SESIÓN 6 – Influencia en el cliente Confianza y cooperación

Convencer, vender e influir. Los 4 niveles de influencia.

**PRECIO: 1.150 €**

**Más información:**

[info@soloconsultores.com](mailto:info@soloconsultores.com)

# Valor Comercial Total (VCT)

Programa Online · 16-23-30 de septiembre y 7-14-21 de octubre 2022

## ¿Qué aporta el VCT?



Entendido los resortes que convierten una transacción comercial en una relación larga y fructífera con el cliente



Adoptado una perspectiva nueva y más rica sobre la gestión de la clientela, tanto en entornos B2B como B2C, retail, etc...



Obtenido una triple oportunidad de autodiagnóstico sobre cómo afrontan la interacción con el cliente en el nuevo entorno



Obtenido herramientas para poner en práctica de forma inmediata con sus clientes

## Metodología

Sesiones en directo  
plataforma Zoom  
09.00-13.00



Discusión de casos en equipo



Ejercicios



Trabajo Individual/Grupal  
en LMS/mail

Comunidad

Foro de discusión

Videos

Materiales

## HERRAMIENTAS QUE TE LLEVARÁS:



Perfil de mentalidad comercial



Herramientas clave para las principales fases del proceso de interacción con el cliente



Autodiagnóstico relacional en base a los 5 actos relacionales



Feedback de los colegas sobre los role plays



Los 4 niveles de influencia

## Coordinadores y docentes

**Coordinador y formador**



**Xavier Santigosa**  
Director SOLO Consultores

**Formadores**



**Elizabeth Díaz**  
Socia Directora SOLO consultores



**Claudio Drapkin**  
Socio Fundador SOLO consultores



**Marta Garcia**  
Socia Directora SOLO consultores



**Nuria Povill**  
Socia Directora SOLO consultores

Organizadores