



# Técnicas de ventas 2.0 para eventos

Programa 

---

## Objetivo general

Adquirir herramientas para comprender en profundidad el ciclo de ventas del siglo XXI, el perfil del cliente actual y las nuevas tecnologías aplicadas a ventas.

## Objetivos específicos

- Comprender características principales del cliente del siglo XXI y el ciclo de venta tradicional vs el del siglo XXI y el mundo de los eventos.
- Realizar un autodiagnóstico sobre el desempeño como vendedores en la industria de los eventos e identificar nuevos hábitos a incorporar.
- Introducirse sobre las nuevas tecnologías, las Neuroventas, y reflexionar sobre cómo adaptarse a ellas en el mercado de los eventos.
- Comprender la importancia de la gestión del conocimiento y generar nuevas prácticas en su rol.
- Comprender y aplicar herramientas de metodologías ágiles, para comprender al perfil del cliente y adaptarse a él.

## Público objetivo

Este curso está dirigido a gerentes de nivel medio y de primera línea así como a las áreas comerciales y de ventas de empresas de todos los rubros, especialmente de la industria de las reuniones.

## Modalidad de trabajo

El curso se desarrolla con modalidad autoadministrada en el aula virtual de la Escuela de Negocios de AOCA. Los contenidos de formación se desarrollarán en tres módulos. Cada una de ellos contará con una grabación a cargo del facilitador introduciendo los conceptos claves del módulo, un cuadernillo que incluirá el desarrollo de los contenidos, slides presentadas en la grabación en PDF, videos, lecturas complementarias al contenido y como una actividad de evaluación que será necesario aprobar para avanzar en el desarrollo de la formación. Para finalizar el curso, deberá completar la evaluación final multiple choice.

## Modalidad de acreditación

Para lograr la acreditación del curso, se deberán aprobar las actividades intermedias y la evaluación final del curso.



## **Módulo 1 – El vendedor del siglo XXI. Esquema tradicional de venta vs esquema moderno de venta. Método SPIN.**

### Contenido

- El vendedor de experiencias del siglo XXI: Contexto VICA / BANI. EXOs: ejemplos. Hunters & Farmers. Vendedor tradicional vs Vendedor consultivo. Característica vs Beneficios.
- Esquema tradicional de venta vs esquema moderno de venta: Digitalización. Comunicación unidireccional vs Comunicación bidireccional y Omnicanal.
- Método “SPIN Selling”: Utilidad. Tipos de preguntas. ¿Cómo implementar el método SPIN? Definición de objetivos en el proceso de venta.

## **Módulo 2 – Neuroventas. Tecnologías aplicadas. Gestión del conocimiento.**

- **Contenido**
- Neuroventas: Venta emocional. Introducción a las neurociencias. “Golden circle”. Principios de la neuroventa.
- Tecnologías aplicadas: La pirámide de Maslow sigue vigente. Propósitos de las tecnologías aplicadas. Nuevas tecnologías aplicadas.
- Gestión del conocimiento: Factores de creación de riqueza económica. Transferencia de conocimiento. Recursos para gestionar el conocimiento. Retrospectiva.

## **Módulo 3 – Filosofía ágil. Desing Thinking. Customer journey map. Mapa de empatía.**

### Contenido

- Filosofía ágil: Introducción a la agilidad. El Valor en el centro. Principios de la agilidad.
- Design Thinking: Introducción al Design Thinking. Herramientas y técnicas.
- Customer Journey Map: Cómo crear un Customer Journey Map
- Mapa de empatía: Cómo hacer un mapa de empatía.

