

A hand is shown holding a glowing blue geometric network structure, which is superimposed over a laptop screen. The background is a dark blue gradient. The text is white and centered.

# CONTACTLESS SALES

CÓMO DESARROLLAR VENTA CONSULTIVA EN LA  
DISTANCIA

# ¿POR QUÉ HACER EL PROGRAMA?

## CONTEXTO

La COVID-19 está acelerando a nivel mundial el cambio en los procesos de trabajo y modelos de relación de las organizaciones, tanto a nivel interno como con clientes y otros stakeholders. Muchas de las empresas se han visto obligadas a acelerar sus procesos de digitalización y a adaptar sus modelos de negocio al nuevo contexto. Uno de los principales retos es ayudar a los empleados a desplegar las habilidades necesarias para desempeñar su función con éxito en un entorno virtual, donde el contacto físico se ha visto limitado y la incertidumbre es la única constante.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Profesionales del ámbito Comercial, Ventas y Desarrollo de Negocio que tengan que adaptar su modelo de interacción con el cliente y de visita comercial a un formato mixto y /o a distancia.

## METODOLOGÍA

Programa on line donde se combinan sesiones grupales interactivas (Webinars) con ejercicios de prework y postwork para tratar los temas de forma práctica e individualizada a través del acompañamiento de un/a coach.

# Objetivos del programa: CONTENIDOS:

**APORTAR HERRAMIENTAS ORIENTADAS A INICIAR,  
DESARROLLAR Y MANTENER RELACIONES E  
INTERACCIONES CON CLIENTES EN REMOTO**



## **WEBINAR 1: VENTA CONSULTIVA EN LA ERA DIGITAL (1,5 H.)**

- Las nuevas reglas de juego en la venta.
- Principales barreras y oportunidades en el desarrollo de la actividad comercial en remoto.
- Aspectos a tener en cuenta a la hora de desarrollar relaciones comerciales a distancia.
- La importancia de la comunicación no verbal: Cómo generar confianza virtualmente.



## **WEBINAR 2: PROCESO DE VENTA CONSULTIVA (1,5H.)**

- Fases del proceso de venta consultiva.
- Elementos a tener en cuenta para la preparación de una visita virtual.
- Conducción de reuniones virtuales con clientes: cómo atraer y mantener la atención de los interlocutores/audiencia..
- Tratamiento de objeciones y cierre de compromisos a distancia.



## **WEBINAR 3: HABILIDADES DE VENTA CONSULTIVA (1,5 H.)**

- El papel de la inteligencia emocional en la venta consultiva.
- Comunicación asertiva: Pautas para llegar a las personas con respeto y saber leer entre líneas. Técnicas de comunicación no agresiva.
- Cómo identificar las emociones del cliente en remoto y gestionarlas adecuadamente.
- Empatía y escucha activa: cómo demostrarlo a través de una pantalla.



# Nuestro equipo

## COACHS

MORGAN PHILIPS  
TALENT CONSULTING



RAQUEL  
RAMÍREZ



MARTA  
CASTEL



BERTA  
RUIZ



DAVID  
DURÁN



ÁLVARO  
PARRIEGO



BEGOÑA  
MARTÍN-BORREGÓN



FERNANDO  
GUIJARRO



JUDITH  
MESTRE

# Contacta con nosotros para conocer nuestras condiciones:



**OFICINA  
BARCELONA**

**JUDITH MESTRE**

judith.mestre@morganphilips.com  
676 848 332



**OFICINA  
MADRID**

**RAQUEL RAMÍREZ**

raquel.ramirez@morganphilips.com  
620 291 820

- Realizamos formatos de grupos sin límite de participantes
- Opcionalmente ofrecemos el acompañamiento guiado a través de un coach entre sesión y sesión
- Nos adaptamos a las aplicaciones en remoto utilizadas por nuestros clientes