

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Programa especializado diseñado para transformar la gestión comercial corporativa hacia un modelo consultivo de alto nivel. Los participantes adquieren competencias avanzadas para diagnosticar necesidades complejas en mercados B2B, conectar soluciones técnicas con el retorno financiero del cliente y liderar procesos de negociación sofisticados basados en valor y beneficio mutuo.

PÚBLICO OBJETIVO

Ingenieros comerciales, gerentes de cuentas (KAM), directores de desarrollo de negocios, ejecutivos de ventas corporativas y equipos comerciales senior que gestionen carteras de clientes empresariales, licitaciones complejas o contratos de alta exigencia financiera y técnica.

REQUISITOS PREVIOS

Experiencia previa en gestión comercial, atención de cuentas corporativas o manejo básico de embudos de venta (pipelines) en mercados B2B.

OBJETIVO GENERAL

Al término del programa, los participantes serán capaces de aplicar metodologías avanzadas de venta consultiva y prospección estratégica, diagnosticando de forma rigurosa las brechas operativas del cliente corporativo para estructurar propuestas de valor de alto retorno de inversión (ROI) y liderar negociaciones complejas bajo el modelo de beneficio mutuo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS

Módulo 1: Prospección Inteligente y Mapeo de Cuentas B2B

- **Objetivo:** Diseñar estrategias de prospección calificadas identificando la matriz de tomadores de decisiones dentro de una gran empresa.
- **Contenido:** Criterios de calificación de clientes (Lead Scoring), uso estratégico de redes profesionales (LinkedIn Social Selling), mapeo del centro de compras (Gerencia de Finanzas, Operaciones y RRHH) y técnicas avanzadas de contacto en frío.

Módulo 2: Técnicas de Diagnóstico Avanzado y Metodología SPIN

- **Objetivo:** Conducir reuniones comerciales basadas en preguntas estructuradas que revelen las necesidades explícitas y los costos ocultos del cliente.

- **Contenido:** El modelo SPIN (Preguntas de Situación, Problema, Implicación y Necesidad de Recompensa). Diseño de argumentarios de valor técnico-comerciales y cuantificación del costo de la inacción del cliente.

Módulo 3: Negociación de Contratos Complejos y Cierre Estratégico

- **Objetivo:** Liderar procesos de negociación corporativa rebatiendo objeciones de precio y estructurando cierres de mutuo beneficio.
- **Contenido:** Metodología de negociación de Harvard aplicada a ventas. Manejo avanzado de objeciones técnicas y financieras, estrategias para defender el margen comercial y diseño de propuestas de valor robustas orientadas al ROI organizacional.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Talleres de simulación comercial interactiva (Role-Playing). Los participantes asumen el rol de consultores y clientes frente a escenarios reales de alta complejidad en el mercado chileno (licitaciones, venta de software corporativo o servicios de consultoría industrial). El relator senior evalúa y entrega feedback en vivo sobre las técnicas de entrevista, el manejo de objeciones y el lenguaje verbal y no verbal ejecutivo en cada simulación.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y APROBACIÓN

- Evaluación: Aplicación de pauta de cotejo y rúbrica de desempeño en simulaciones comerciales.
- Nota de Aprobación: Calificación igual o superior a 4.0 (en escala de 1.0 a 7.0).
- Requisito de Asistencia: Asistencia mínima equivalente al 75% de las sesiones presenciales.

PROCESO DE ADMISIÓN Y CONDICIONES

Las inscripciones de empresas se formalizan mediante el envío de la ficha de inscripción con firma y timbre, adjuntando la Orden de Compra OTIC correspondiente (cuando aplique).

Qualitymas se reserva el derecho de suspender o recalendarizar las fechas de sus cursos en caso de no alcanzar el quórum mínimo requerido, notificando oportunamente a los participantes inscritos.