

Ventas efectivas de acero y soluciones constructivas

Convierte proyectos en contratos cerrados con acero y soluciones constructivas

Un programa práctico que combina conocimiento del mercado, habilidades de comunicación, gestión del embudo y herramientas digitales para vender acero y soluciones constructivas con valor. Aprende a asesorar, negociar y cerrar con confianza, y construye relaciones que generan negocio repetido.

29 módulos

Lo que aprenderás

- ✓ Analizar el mercado del acero y detectar clientes objetivo con precisión
- ✓ Gestionar el embudo de ventas, el tiempo y las métricas de rendimiento
- ✓ Negociar, cerrar ventas y gestionar contratos con estrategia
- ✓ Fidelizar clientes y transformar compradores en clientes recurrentes
- ✓ Aplicar escucha activa y manejo de objeciones para construir confianza
- ✓ Ofrecer asesoramiento técnico y soluciones de acero adaptadas a cada proyecto
- ✓ Usar CRM, datos y redes sociales para generar y calificar leads

Temario

1 Comprendiendo el panorama de ventas de acero

Visión general del mercado del acero Identificación de clientes objetivo Análisis de necesidades del cliente
Propuesta de valor de soluciones de acero

2 Habilidades efectivas de comunicación en ventas

Fundamentos de la comunicación en ventas Construcción de confianza y relación Escucha activa en ventas
Manejo de objeciones Presentaciones de soluciones personalizadas

3 Planificación de ventas y seguimiento del rendimiento

Establecimiento de objetivos de ventas Gestión del embudo de ventas Gestión del tiempo en ventas
Métricas de rendimiento de ventas

4 Soluciones de acero en proyectos de construcción

Visión general de la industria de la construcción Identificación de proyectos y necesidades de acero
Evaluación de productos de acero Asesoramiento técnico

5 Cierre de ventas y gestión de contratos

Técnicas de negociación Precios y venta basada en valor Negociaciones contractuales
Cierre de ventas y gestión de relaciones

6 Tecnología y herramientas en ventas de acero

Herramientas digitales de ventas CRM en ventas de acero Análisis de datos de ventas
Generación de leads por redes sociales

7 Gestión de relaciones con clientes

Excelencia en servicio al cliente Gestión de quejas del cliente Relaciones a largo plazo con clientes
Programas de fidelización y negocio repetido

¿Para quién es?

Vendedores, asesores comerciales y emprendedores en la cadena de acero y la construcción que buscan aumentar cierres, mejorar la rentabilidad y profesionalizar su proceso comercial.

Empieza hoy en **capacita.paulovila.org**

Capacita · Estudia mejor, trabaja mejor.