

Programa de Capacitación



Seminario	Argumentación en Ventas
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Interactivo, 40% teoría y 60% práctica, orientado a diferenciar por valor

Objetivo del seminario

Transformar a los participantes de "colocadores" de producto en consultores de valor, dotándolos de metodologías de argumentación -FAB y SPIN Selling- y de storytelling, para dejar de competir por precio y diferenciarse por el valor entregado al cliente.

¿A quién va dirigido?

Este workshop está dirigido a vendedores, asesores comerciales y ejecutivos de cuenta que enfrentan constantemente objeciones de precio y necesitan fortalecer su capacidad de argumentar valor.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. El Problema Real	Por qué los compradores solo ven precio y cómo romper ese ciclo.
2. Fundamentos	El vendedor consultivo frente al colocador; autodiagnóstico del perfil comercial propio.
3. Método FAB	Características, ventajas y beneficios como base de toda argumentación de ventas.
4. SPIN Selling	El arte de preguntar para descubrir necesidades ocultas del cliente.
5. Storytelling	Historias que conectan emocionalmente y venden sin parecer venta.
6. Objeciones	Manejo profesional de objeciones, especialmente las relacionadas con el precio.
7. Laboratorio	Role-playing intensivo con retroalimentación en tiempo real.
8. Plan de Acción	Construcción del argumentario de ventas personalizado y compromisos inmediatos.

Programa de Capacitación



Metodología

Workshop interactivo de 5 horas con 40% de teoría y 60% de práctica; incluye autodiagnóstico, laboratorio de argumentación y role-playing con retroalimentación.

Resultados esperados

- Diferenciar su perfil de venta actual entre colocador y consultor de valor.
- Argumentar con el método FAB y las preguntas SPIN de forma estructurada.
- Utilizar el storytelling para conectar emocionalmente con el cliente.
- Manejar con mayor seguridad las objeciones de precio.
- Contar con un argumentario de ventas propio y un plan de acción inmediato.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escribanos a ventas@asedesto.com o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

