

Programa de Capacitación



Seminario	La Demostración de Ventas: del Interés al Compromiso
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Estrategia comercial B2B, práctico y orientado a validar valor y cerrar negocios

Objetivo del seminario

Dotar a los participantes de una estructura estratégica de demostración -desde la calificación de la oportunidad hasta el cierre- para convertir la demostración en una herramienta de pre-cierre que traduzca el valor técnico en retorno de inversión (ROI) tangible para el cliente.

¿A quién va dirigido?

Este seminario está dirigido a ejecutivos de cuenta, vendedores B2B y consultores comerciales que participan en procesos de venta consultiva con demostraciones de producto o solución.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. Fundamentos de la Demostración	El rol estratégico de la demostración como cierre anticipado, no como exhibición técnica; establecimiento de un lenguaje común de ventas.
2. Estrategia	Calificación del prospecto (ICP, dolor validado, decisor presente), gestión del pipeline y método SPIN para decidir cuándo demostrar.
3. Ejecución	Los 5 pasos de una demostración efectiva, cálculo de ROI y simulaciones prácticas.
4. Cierre	Técnicas de cierre y manejo de objeciones posteriores a la demostración.
5. Integración	Construcción del plan de acción y compromisos concretos de aplicación inmediata.

Metodología

Programa de Capacitación



Seminario profesional de 5 horas, 100% práctico, con dinámicas grupales, análisis de casos reales, role-plays y retroalimentación constructiva entre participantes.

Resultados esperados

- Calificar con criterio cuándo, a quién y cómo realizar una demostración.
- Diseñar y ejecutar demostraciones estructuradas en los 5 pasos del método.
- Vincular la demostración a técnicas de pre-cierre y cierre efectivo.
- Traducir características técnicas en valor monetario y ROI para el cliente.
- Establecer compromisos y un plan de acción aplicable de inmediato al pipeline comercial.

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

