



Desarrollo Profesional®  
y Consultoría

**Ecotec**

**Curso Del Vendedor al  
Asesor Inteligente:  
Ventas Consultivas y  
uso de IA para influir,  
persuadir y cerrar**



## Aprende

a vender desde la empatía y la estrategia, usando inteligencia artificial para entender mejor a tus clientes y cerrar con seguridad.

## ¿Qué resuelve el curso?

Hoy el cliente no quiere discursos de venta, quiere soluciones claras y conversaciones inteligentes. Este curso te guía hacia la venta consultiva, integrando herramientas de IA para identificar necesidades reales, personalizar propuestas y cerrar con mayor efectividad, sin perder el enfoque humano.





## ¿A quién está **dirigido**?

Pensado para ejecutivos comerciales, líderes de ventas, emprendedores y consultores que quieren mejorar sus resultados comerciales, adaptarse al nuevo cliente digital y diferenciarse vendiendo desde el valor, no desde la presión.

## Al finalizar el **curso** podrás:

- **Analizar** un enfoque de venta consultiva centrado en el cliente.
- **Detectar** necesidades reales mediante escucha activa y preguntas estratégicas.
- **Usar IA** para analizar lenguaje, emociones y comportamientos del cliente.
- **Construir** propuestas de valor personalizadas y persuasivas.
- **Manejar** objeciones con empatía y argumentos sólidos.
- **Practicar** cierres efectivos con apoyo de simuladores y herramientas digitales.
- **Fidelizar** clientes desde relaciones de confianza y seguimiento inteligente.



## Estructura modular

### Módulo I

La evolución del vendedor al asesor inteligente

### Módulo II

Detección de necesidades y comunicación empática con apoyo de IA

### Módulo III

Argumentación de valor, manejo de objeciones y herramientas de IA

### Módulo IV

Cierre, fidelización y analítica inteligente de ventas



## Docente

### Patricio Toro

Experto en Marketing, Ventas y Customer Experience, con trayectoria como Director Nacional de Ventas, Gerente Comercial y Consultor Senior. Combina experiencia práctica en gestión comercial con un enfoque estratégico, empático y orientado a resultados.

**Modalidad Online**

**Incluye Certificado Digital con Blockchain**

**Inicio del curso: 9,10,11,12,18,19 y 20 de Febrero**

**Horario: 19:00 a 21:00**

**Duración: 14 horas**

Precio del curso  
**\$205,00**



Formación ejecutiva **con impacto real**