



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



Desarrollo Profesional®
y Consultoría

Ecotec

Formación ejecutiva **con impacto real**