



TALLER TEÓRICO PRÁCTICO

El juego de las ventas industriales (Versión 2025)

CADA CLIENTE, UN TABLERO. CADA VENTA,
UNA PARTIDA



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL

Comprometidos con la construcción de una nueva y mejor versión de profesionales y empresas

Alejandro Sánchez asesoría empresarial es una empresa colombiana cuyo objetivo es el mejoramiento de las habilidades comerciales, promocionales y de servicio de sus clientes, a partir de actividades de capacitación, entrenamiento y consultoría.

La organización reconoce que las habilidades blandas, las finanzas aplicadas, la tecnología de datos y la inteligencia artificial son herramientas clave para alcanzar este propósito, por lo cual están presentes con frecuencia en su portafolio y en el desarrollo de sus actividades.

La innovación en las modalidades de servicio caracteriza su estilo de trabajo. Por esta razón, ofrece a sus clientes una amplia variedad de opciones con altos niveles de personalización, en los que la tecnología juega un papel protagónico.

Su enfoque es eminentemente pragmático y está orientado a la resolución práctica de problemas reales que enfrentan sus clientes, en su mayoría institucionales, y cuya solución resulta vital para el crecimiento y consolidación de sus negocios.



En términos generales, toda actividad está regida por unas reglas de juego que deben cumplirse

Toda actividad, ya sea profesional, académica, deportiva o social, está regida por un conjunto de reglas que definen su marco de acción. Estas reglas no solo establecen los límites, sino que también orientan las decisiones, organizan los procesos y permiten una interacción justa y efectiva entre los participantes.

Ignorar o desconocer esas normas puede generar confusión, conflictos, y sobre todo fracasos. Comprender y aplicar correctamente las reglas del juego en cualquier ámbito es fundamental para moverse con seguridad, anticiparse a los desafíos y actuar con estrategia.

Las ventas industriales no son la excepción. Por ejemplo, conocer las reglas implícitas del mercado en el que se opera, sus hábitos y rituales de compra, su percepción respecto al dinero y lo que para ellos es valioso, sus protocolos de negociación o sus tiempos de decisión, marca la diferencia entre el éxito y el fracaso al momento de concretar oportunidades de negocio.

Además, dichas reglas de juego son dinámicas, porque cambian según país, región o etnia, y también pueden evolucionar en el tiempo. El reto está en adaptar las metodologías y técnicas comerciales según el lugar en el que se hacen negocios. “Al lugar que fueres, haz lo que vieres”, diría la sabiduría popular.



¿Y cuáles son esas reglas de juego en las ventas industriales?

En primer lugar, debe entenderse que la venta B2B, y por supuesto aplicada a la industria, es una disciplina que va más allá de protocolos de acción y fórmulas mágicas. Se trata de una actividad que tiene lugar entre seres humanos, con visiones diferentes del mundo, donde la cultura y la psicología tienen mucho que decir, y donde se requiere personalización en el relacionamiento y las soluciones ofrecidas. Todo eso lleva a hablar de tres tipos de reglas para el juego de las ventas industriales:



Reglas generales: Pautas de cómo se desarrolla la compra y venta de bienes, servicios y soluciones, adaptadas a la realidad del año 2025 (se abrazan tendencias y se descartan prácticas obsoletas).



Reglas culturales: Pautas de cómo se modifica la mecánica de compra y venta, en función del país o la región en la que se desarrolla el negocio.



Reglas psicológicas: Pautas de cómo se modifica la mecánica de compra y venta, en función de la percepción que cada cliente tiene sobre el dinero y las inversiones.



En la práctica, ¿cómo asociar e interiorizar juegos de estrategia con ventas B2B?

Las ventas consultivas B2B están asociadas a la resolución de necesidades complejas de los clientes en diferentes aspectos (económicos, técnicos, de implementación, etc.). En general, vender a clientes institucionales requiere de un método de venta lo suficientemente rígido como para que se pueda aplicar de manera sistemática y repetitiva, y al mismo tiempo lo suficientemente flexible como para que se pueda adaptar a diferentes contextos.

Históricamente, los métodos de ventas más reconocidos hablan de la eficacia de su fórmula, pero al mismo tiempo han omitido una serie de aspectos como la percepción particular del valor en un cliente y su actitud frente al dinero. Existe una oportunidad de mejora cuando se trata de abordar la diversidad y urge encontrar un balance entre esos mundos.

¿Y qué vamos a hacer para alcanzar ese balance entre relevancia, metodología y especificaciones? Muy simple: ¡¡VAMOS A JUGAR!!

- ♦ En primer lugar, y antes de jugar, necesitamos conocer qué terreno comercial estamos pisando (la evolución de las ventas B2B, la psicología del dinero, los códigos culturales, los perfiles de los diferentes tomadores de decisión y las habilidades comerciales esenciales para el 2025).
- ♦ Luego, y aún sin haber iniciado el juego, conoceremos qué rige a ese terreno comercial (el mercado colombiano). Conoceremos las reglas del juego de las ventas industriales (B2B) en Colombia, actualizadas al año 2025.
- ♦ Finalmente, jugaremos un juego de estrategia que nos permitirá explorar el terreno, recrear situaciones, identificar errores cometidos a la luz de las reglas del juego, y adaptarlas de acuerdo con las exigencias de nuestro mercado.



EL JUEGO DE LAS VENTAS INDUSTRIALES — VERSIÓN 2025
ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025
BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

El juego de las ventas industriales, versión 2025: ¿Qué se espera lograr con este taller?

Una vez mencionado aquello en lo que se va a trabajar durante el taller, al final del mismo, los participantes estarán en capacidad de:



Construir estrategias comerciales de impacto para diferentes tipos de productos, servicios y soluciones, personalizadas según la cultura, la psicología y las prioridades específicas de cada tomador de decisión.



Afinar técnicas de venta, que en principio fueron formuladas como de propósito general, en función del comportamiento y la cultura del comprador colombiano.



Tener la capacidad de adaptar el discurso comercial en función del tipo de interlocutor con quien el vendedor esté interactuando, dadas sus responsabilidades prioridades y sus temores.



El juego de las ventas industriales, versión 2025:

Información específica

- ♦ **Intensidad horaria:** 16 horas, con agenda y horarios de común acuerdo con el cliente
- ♦ **Distribución del tiempo:** 50% teoría, 50% práctica
- ♦ **Actividades previstas:** 5 teóricas, 1 práctica
- ♦ **Modalidad:** Presencial, virtual o mixta
- ♦ **Metodologías de referencia:** Venta desafiante, SANDLER, solution selling, SPIN selling
- ♦ **Servicios previos al taller:** Retorno de inversión, examen de clasificación, estudio de necesidades, simulación metodológica
- ♦ **Servicios post-taller:** Sesiones de refuerzo, boletines de actualización, diagnóstico de resultados, planes de acción
- ♦ **Especialidades del taller:** Propósito general, instrumentación de procesos, instrumentación analítica, comunicaciones y redes de datos, infraestructura eléctrica, servicio técnico y mantenimiento
- ♦ **Incluye además:** Material de trabajo, certificado de participación, grupo de whatsapp para resolver dudas referentes a los temas del taller, personalización de contenidos y metodologías.

DESCUBRA CÓMO ADAPTAR SU JUEGO DE VENTAS A LA REALIDAD DE SU MERCADO

No todos los clientes son iguales ¡Aprenda a vender desde la diferencia!



EL JUEGO DE LAS VENTAS INDUSTRIALES — VERSIÓN 2025
ALEJANDRO SÁNCHEZ ASESORÍA EMPRESARIAL, 2025
BOGOTÁ DC., COLOMBIA.

CONTÁCTENOS



www.alejandroasesoria.com



contacto@alejandroasesoria.com



(57) 319-6276997



**ALEJANDRO
SÁNCHEZ**
ASESORÍA EMPRESARIAL