ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Venta Consultiva y Venta de Soluciones a Empresas

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Curso de Formación Permanente en Venta Consultiva y Venta de Soluciones a Empresas de ICUFOR te permitirá dominar las técnicas comerciales más avanzadas del mercado B2B actual. En un entorno empresarial donde los clientes demandan soluciones personalizadas y relaciones de valor, los profesionales de ventas deben evolucionar desde enfoques transaccionales hacia metodologías consultivas que generen confianza y resultados sostenibles.

A través de este programa, aprenderás a comprender en profundidad el proceso de compra empresarial, identificar a los actores clave en las decisiones corporativas y aplicar metodologías reconocidas como SPIN Selling, Challenger Sale y MEDDIC. Desarrollarás habilidades para diseñar propuestas de valor diferenciales, cuantificar el retorno de inversión de tus soluciones y dominar técnicas de negociación que protejan tus márgenes comerciales.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos y la evolución de la venta consultiva y la venta de soluciones, diferenciándolas del modelo de venta transaccional y describiendo el perfil profesional y el marco ético del vendedor consultivo.

Dominar las técnicas de prospección estratégica y cualificación de oportunidades comerciales, aplicando marcos como MEDDIC, BANT o CHAMP y gestionando el pipeline mediante métricas y herramientas de previsión de ventas.

Diseñar propuestas de valor orientadas a soluciones, cuantificando su impacto económico mediante business cases y comunicándolas de forma persuasiva ante audiencias ejecutivas y comités de decisión.

Analizar el proceso de compra empresarial y la dinámica de decisión en entornos B2B, identificando los roles de la unidad de toma de decisiones, los puntos de dolor del cliente y los factores que condicionan la decisión de compra corporativa.

Aplicar metodologías de diagnóstico y descubrimiento de necesidades del cliente, utilizando modelos como SPIN Selling y Challenger Sale y empleando técnicas avanzadas de escucha activa y formulación de preguntas de alto impacto.

Desarrollar competencias de negociación comercial y cierre en ventas complejas, gestionando la presión sobre el precio, defendiendo el valor de la solución y aplicando técnicas de cierre adaptadas a entornos multiinterlocutor.

Objetivos del curso

Implementar estrategias de gestión de cuentas clave (KAM), planificando acciones de cross-selling y up-selling y construyendo relaciones de confianza a largo plazo con el cliente empresarial.

Incorporar herramientas tecnológicas y métricas de rendimiento en la actividad comercial, conociendo las tendencias emergentes como la inteligencia artificial y la venta híbrida y evaluando la productividad del equipo mediante indicadores clave.

Temario

01 Fundamentos conceptuales y evolución de la venta consultiva y la venta de soluciones

1.1. Evolución histórica de los modelos de venta: de la venta transaccional a la venta consultiva
1.2. Definición y principios esenciales de la venta consultiva como enfoque comercial
1.3. El modelo de venta de soluciones: origen, características y ámbitos de aplicabilidad
1.4. El perfil profesional del vendedor consultivo: competencias, habilidades y mentalidad requeridas
1.5. Marco ético y deontológico en la práctica profesional de la venta consultiva a empresas

Temario

02 El cliente empresarial: proceso de compra y dinámica de decisión en entornos B2B

2.1. Características diferenciales del mercado business-to-business frente al mercado de consumo
2.2. El proceso de compra empresarial: etapas, comportamientos y expectativas del comprador corporativo
2.3. La unidad de toma de decisiones (DMU): roles, influencias y dinámicas internas de poder
2.4. Análisis del dolor del cliente: identificación de problemas, implicaciones y urgencia de cambio
2.5. Factores psicológicos y organizacionales que condicionan la decisión de compra empresarial
2.6. Segmentación estratégica del mercado B2B y selección de clientes objetivo de alto potencial

Temario

03 Prospección estratégica y cualificación de oportunidades comerciales en ventas complejas

3.1. Fundamentos y relevancia de la prospección sistemática en ventas complejas B2B
3.2. Metodologías de prospección activa: outbound y generación proactiva de demanda
3.3. Inbound selling: captación, gestión y tratamiento de leads cualificados por marketing
3.4. Marcos de cualificación de oportunidades: BANT, MEDDIC, CHAMP y GPCTBA/C&I
3.5. Diseño y gestión del pipeline comercial: estructura, métricas y buenas prácticas de gestión

Temario

04 Metodologías de diagnóstico y descubrimiento de las necesidades del cliente

4.1. La fase de descubrimiento como pilar fundamental de la venta consultiva eficaz
4.2. La metodología SPIN Selling: investigación estructurada de necesidades del cliente
4.3. El modelo Challenger Sale: enseñar, adaptar y tomar el control de la conversación comercial
4.4. Otras metodologías de venta consultiva: Sandler Selling System, Value Selling Framework y CustomerCentric Selling
4.5. Técnicas avanzadas de escucha activa y formulación de preguntas de alto impacto
4.6. Gestión de la conversación de descubrimiento: estructura, ritmo y adaptación al interlocutor
4.7. Herramientas para la sistematización del diagnóstico: mapas de necesidades y matrices de dolor
4.8. Errores frecuentes en la fase de descubrimiento y estrategias para evitarlos

Temario

05 Diseño y comunicación de propuestas de valor orientadas a soluciones

5.1. Concepto y construcción de una propuesta de valor diferencial en la venta de soluciones
5.2. Metodología para el co-diseño de soluciones en colaboración con el cliente
5.3. Cuantificación del valor: construcción del business case y cálculo del retorno de la inversión
5.4. Diferenciación competitiva: posicionamiento de la solución frente a alternativas del mercado
5.5. Estructuración y redacción de propuestas comerciales de alto impacto persuasivo
5.6. Técnicas de presentación y storytelling comercial para audiencias ejecutivas y comités de decisión
5.7. Gestión estratégica de objeciones durante la presentación de la propuesta de valor

Temario

06 Negociación comercial y cierre en procesos de venta compleja B2B

6.1. Fundamentos de la negociación comercial aplicada a entornos de venta consultiva
6.2. Preparación estratégica de la negociación: análisis de posiciones, intereses y alternativas
6.3. Modelos y tácticas de negociación aplicados a la venta de soluciones empresariales
6.4. Gestión de la presión sobre el precio y defensa argumentada del valor de la solución
6.5. Técnicas de cierre adaptadas al ciclo de venta complejo y multiinterlocutor
6.6. El contrato como instrumento de fidelización: cláusulas estratégicas, acuerdos y compromisos mutuos

07 Gestión estratégica de cuentas clave y desarrollo de relaciones comerciales a largo plazo

7.1. Fundamentos y modelos del Key Account Management (KAM) aplicado a la venta de soluciones
7.2. Metodología para la planificación estratégica de cuentas clave
7.3. Estrategias de cross-selling y up-selling para maximizar el valor en clientes existentes
7.4. Construcción y mantenimiento de relaciones de confianza a nivel ejecutivo y organizacional
7.5. Recuperación de cuentas en riesgo de abandono y gestión constructiva de conflictos comerciales

Temario

08 Herramientas tecnológicas, métricas de rendimiento y tendencias en la venta B2B

8.1. El ecosistema tecnológico del vendedor consultivo en el entorno comercial actual
8.2. Indicadores clave de rendimiento (KPIs) para la medición de resultados en ventas B2B
8.3. Metodologías de coaching comercial y desarrollo profesional continuo del equipo de ventas
8.4. Tendencias emergentes en la venta consultiva: inteligencia artificial, venta híbrida y nuevos modelos de relación comercial

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

