



**RCG**  
SALES ACADEMY

# CATÁLOGO

## VENTAS B2C

ESTRATEGIAS QUE CONECTAN. RESULTADOS QUE CRECEN.



ENFOQUE  
EN EL CLIENTE



CONEXIÓN  
QUE VENDE



RENTABILIDAD  
Y CRECIMIENTO



RESULTADOS  
SOSTENIBLES

FORMA. EMPODERA. TRANSFORMA.

# BENEFICIOS Y METODOLOGÍA

Cómo esta categoría transforma el desempeño comercial B2C.




**MÁS CLARIDAD COMERCIAL**

El equipo entiende qué decir, cuándo decirlo y cómo avanzar la conversación.



**MAYOR CONVERSIÓN**

Mejores cierres, manejo de objeciones y seguimiento estructurado.



**MEJOR EXPERIENCIA**

Atención más profesional antes, durante y después de la venta.



**MÉTODO REPLICABLE**

Herramientas que pueden integrarse en procesos internos y formación de nuevos vendedores.



## FORMATO PREMIUM

Cada curso incluye portada integrada, ruta de aprendizaje, módulos prácticos, ejercicios, plantillas y evaluación final certificable.

# CURSOS DE LA CATEGORÍA

Diez cursos para construir una ruta comercial B2C clara, práctica y aplicable.

01

## Ventas B2C de Alto Impacto

Domina estrategias que generan resultados extraordinarios.



02

## El Método Cierre Natural

Cierra más ventas con un proceso fluido y auténtico.



03

## Psicología del Consumidor

Comprende la mente del cliente y toma decisiones ganadoras.



04

## Ventas Emocionales

Conecta, inspira y mueve al cliente a comprar.



05

## Retail & Servicio Comercial

Eleva la experiencia en tienda y convierte cada visita en venta.



06

## Objeciones B2C

Responde con seguridad y transforma objeciones en oportunidades.



07

## Venta Consultiva al Consumidor Final

Asesora con valor y ayuda al cliente a elegir mejor.



08

## Neuroventas para Experiencias de Compra Memorables

Diseña experiencias que el cliente recuerda y recomienda.



09

## Ventas Digitales B2C

Vende más en canales digitales con estrategias efectivas.



10

## De Cliente Curioso a Cliente Fiel

Fideliza, retén y convierte compradores en embajadores de tu marca.



## VENTAS B2C

Ideal para vendedores, asesores, agentes telefónicos, equipos de tienda, comercios, marcas y negocios que venden al consumidor final.

