

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN / **MARKETING Y VENTAS**

HERRAMIENTAS COMERCIALES CLAVE: CÓMO SER LA MEJOR OPCIÓN PARA TUS CLIENTES

Escuela de Negocios
Lluís Vives

Cámara
Valencia



Información

Duración

12 horas totales del curso
Jueves de 09:30 a 18:30
(Almuerzo de 14:30 a 15:30) y
Viernes de 09:30 a 13:30 horas

Precio

350€
Máx. Bonificable 156€

Escuela de Negocios Lluís Vives

Parque Tecnológico Paterna
Benjamín Franklin 8 · 46980



Objetivos

- Satisfacer y fidelizar a nuestros clientes actuales y potenciales desarrollando una actitud proactiva en todo el PROCESO COMERCIAL
- Estructurar el Proceso Comercial en pasos concretos y de fácil asimilación
- Identificar áreas a mejorar en cada uno de los pasos del proceso en los que se vaya avanzando.
- Desempeñar habilidades comerciales claves para satisfacer y fidelizar a nuestros clientes convirtiéndonos de esta manera en SU MEJOR OPCIÓN



Dirigido

Comerciales, Técnicos de Venta, Responsables comerciales de zona, Delegados comerciales y Jefes de Venta o Directores Comerciales.

En general este curso se dirige a todas aquellas personas cuyo objetivo es, satisfacer y fidelizar a sus clientes actuales y potenciales desarrollando una actitud proactiva en todo el proceso comercial.



Metodología y Titulación

- Eminentemente práctica, combinando la teoría con ejercicios y casos prácticos reales.
- Los participantes cuya asistencia supere el 75% recibirán un diploma acreditativo de Cámara Valencia.

PROGRAMA

1. Introducción

- La orientación al cliente como punto de partida
- Hábitos proactivos para ser la mejor opción

2. Planificación Comercial

Los tres hábitos de la planificación:

- La proactividad aportativa
- ¿Qué trabajar con cada cliente de la cartera?
- Claves para priorizar y ser más efectivos

3. ¿Qué tenemos que cuidar en el contacto?

4. Detección de necesidades

- Nuestra percepción mental
- Preguntar: Un "ARTE" que marca la diferencia
- Escuchar para comprender

5. Argumentación

- Motivaciones de compra
- Comparativas
- Argumentarios

6. Las objeciones: ¿Un problema o una bendición?

- Técnicas de objeciones

7. El CIERRE del proceso, la continuidad de una relación

- Señales de cierre
- Técnicas de cierre

CONCLUSIONES

- Plan de Acción individual final
- Reflexión final



Ponentes

Javier Gonzalez Galán

Javier es Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Analista Económico Financiero por ESITE, Graduado en Comunicación Eficaz, Relaciones Humanas y en Venta Eficaz por FDC. Tiene asimismo un Máster en Psicoterapia de Tiempo Limitado y es Diplomado en Coaching por la Escuela Tavistock de Londres

Ha publicado el libro Coaching Inteligente y es profesor del área in company de distintas Escuelas de Negocio y Universidades españolas y latinoamericanas.