

Habilidades comerciales para la venta de alto rendimiento

**ÁREA MARKETING
Y VENTAS //**



Del 14 de noviembre
Al 19 de diciembre de 2022

25 horas



OBJETIVOS

- Ser conscientes de cómo nuestra actitud, aptitud y proactividad nos ayuda o nos dificulta en la labor comercial.
- Tener una visión global del proceso comercial, viéndolo como un conjunto de fases interrelacionadas e interdependientes.
- Autoevaluación por parte de los asistentes de sus habilidades como comerciales, potenciando puntos fuertes y corrigiendo aspectos mejorables.
- Aportar modelos de desarrollo de necesidades para construir con el cliente una solución.
- Aprender a preparar y utilizar las preguntas necesarias y escuchar las respuestas para su utilización en nuestra propuesta.



DIRIGIDO A

Aquellas personas que tienen que vender productos, servicios, ideas, proyectos, incluso para venderse uno mismo y quieren conocer y dominar el arte de escuchar, preguntar, empatizar y observar; así como rebatir y cerrar una operación con método.



PONENTE

José Luis Lozano

Licenciado en Geografía e Historia. Diplomado en Dirección de Marketing y Comercial. Máster en Dirección y Gestión de RRHH. Diploma de Especialización Profesional Advanced en Coaching Ejecutivo. Coach Profesional CP 83 AECOP. Formador, Coach Profesional, Escritor, Conferenciante y Consultor.



PROGRAMA

1. Autodiagnóstico comercial

2. Habilidades en el proceso de venta

- Perfil del Técnico comercial.
 - Aptitudes.
 - Actitudes necesarias.
- Conocer al cliente.
 - Análisis del cliente: tipología de clientes y su tratamiento comercial.
 - Necesidades del cliente: fórmulas motivacionales a emplear en la argumentación de ventas.
 - Cómo empatizar con el cliente.
- Comunicación hacia el cliente.
 - Comunicación interactiva con cliente.
 - Hacer la comunicación positiva.
 - Escucha activa y el arte de preguntar.

3. Fases del proceso de venta

- Toma de contacto.
- Vender la imagen de la empresa.
- Conseguir la prueba del producto/servicio.
- Detección de necesidades concretas.
- Argumentación a medida.
- Tratamiento de objeciones: técnicas y tipos.
- Técnicas de cierre: lograr el acuerdo; técnicas.

4. Seguimiento

- Marketing relacional

5. Plan de acción individual y de mejora



METODOLOGÍA

La metodología de este programa formativo es 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.