

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN / RRHH

# HABILIDADES COMERCIALES PARA VENTA DE ALTO RENDIMIENTO

Escuela de Negocios  
Lluís Vives

**Cámara**  
Valencia



## Información

### Horario

25 horas totales del curso

### Precio

625€ (Máx. Bonificable 325€)

### Escuela de Negocios Lluís Vives

Parque Tecnológico Paterna  
Benjamín Franklin 8 · 46980



## 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 mism@ 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.

Miembro del claustro de profesores de distintas Escuelas de Negocios y Universidades.

# 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: a los asistentes se les pasará un test para que averigüen cuál es su estilo de escucha y cómo influye en la venta.

## 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 y Titulación

- Eminentemente práctica, combinando la teoría con ejercicios y casos prácticos reales.