

CURSO – Técnicas de venta aplicadas a la entrevista de ventas

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable**FUNDAE****APOYO CAI
A DESEMPLEADOS**

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Fechas:	15/11/2024
Horario:	de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)
Importe:	140 €
Importe desempleados:	42 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	12/11/2024
Este curso está comprendido dentro del programa: Vender sin que lo parezca (con inteligencia artificial)	

Presentación

Hay que evolucionar y dejar de pensar en las ventas B2B o B2C para centrarnos en las H2H, de humano a humano. La personalidad del vendedor, su conocimiento y su capacidad para solucionar los problemas con el cliente; se ponen en valor en la venta cara a cara, la mejor manera de empatizar con el cliente.

Objetivos

El asistente será capaz de:

- Utilizar un método empático de escucha activa.
- Realizar preguntas inteligentes para conocer las principales necesidades del cliente.
- Aplicar el Método P.E.L.M.A. como modelo de argumentación de ventas.
- Resolver las principales objeciones del cliente, sobre todo las referentes al precio.

Metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor tiene un método que se basa en cuatro patas: ACTIVIDAD: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. REFERENCIA A LO ADQUIRIDO: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. PRACTICIDAD. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, SIMPLICIDAD: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

Profesorado

D. Miguel Iribertegui Iribuibel. Entrenador de vendedores. Consultor de empresas en el Área de Ventas Profesor en ESIC Business & Marketing School. Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra Senior Manager Program in Digital Business. Máster en Dirección y Administración de Empresas. Máster en Gestión Comercial y Marketing. Licenciado en Filosofía y Letras. Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores. Autor del libro “Vender de Cine”

Programa

- **La toma de contacto inicial con el cliente:**
 - Análisis previo del interlocutor a través de las Redes Sociales.
 - Generar confianza sin abrir la boca.
 - 4 Claves para generar confianza profesional desde el primer momento.
- **Taller de soluciones desde las necesidades del cliente:**
 - Trabajar desde el cliente:
 - Un método empático de escucha activa.
 - Preguntas eficaces desde una orientación cliente.
 - El método SPIN de venta consultiva. Las mejores preguntas.
 - *Parte práctica: El taller de preguntas del Doctor Lionel Logue*
- **Taller de la argumentación:**
 - El método P.E.L.M.A. el método definitivo de argumentación de ventas.
 - Argumentación en Venta personal face to face: Un modelo de argumentación desde lo que espera el cliente, desde los beneficios.
 - Técnica en reuniones de venta por Vídeo-conferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Skype, Zoom y otras.
 - Venderse a través de la video-conferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
 - Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
 - Técnica argumental: Beneficios + Ventajas + Características.
 - *Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.*
- **Taller para resolver objeciones del cliente**
 - Taller de resolución de las resistencias de los clientes desde los proyectos de los asistentes al programa:
 - ¿Excusas y objeciones?
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
 - Técnica del “Sí pero” para enfocarnos al cierre de la venta.
 - *Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.*

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 12 de noviembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación, transferencia o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2024 **Fundación Caja Inmaculada**