

CURSO – Cierre de ventas. Porque habrá que cerrar ¿O no? 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:**22/11/2024****Horario:**

de 9 a 15 h. (6 horas lectivas)

Importe:

140 €

Importe desempleados:

42 €

**Plazo de inscripción:
(Hasta las 15 h.)**

19/11/2024

Este curso está comprendido dentro del programa: **Vender sin que lo parezca (con inteligencia artificial)**

Presentación

Si no cerramos, no hay venta. Conseguiremos no sólo conocer sino aplicar las técnicas más eficaces para perseguir los proyectos/presupuestos, saber detectar las señales de compra e impulsar acciones de cierre de venta.

Objetivos

- Establecer un plan de trabajo para el seguimiento de clientes y presupuestos.
- Detectar las señales de compra para a partir de ellas ejecutar acciones de cierre.
- Actuar con eficacia a la hora de aplicar técnicas de cierre de ventas no agresivas ni invasivas basándose en la alternativa de elección.

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 teoría del francotirador en el cierre de la venta.** Si la venta se centra en el cliente en vez de en el producto, cerrar no es tan difícil.
- **Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.** Una técnica que nos va a permitir que la objeción del precio se vea empujada o incluso –por qué no-, que desaparezca.
- **Las señales de compra:** Cómo distinguir una señal de compra de una objeción del cliente y transformarla en acción de cierre. La técnica del cierre de la llave de Nelson.
- **La teoría de la alternativa de elección en el cierre de la venta.** Técnicas de venta en el momento crítico: La decisión de compra: un proceso racional o irracional.
- **Cierre de venta B2B** en entorno digital y offlines.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 19 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**