

CURSO – Vender sin que lo parezca (con inteligencia artificial) 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:	del 8 al 29 de noviembre de 2024 (*)
Horario:	de 9 a 15 h. (24 horas lectivas)
Importe:	480 €
Importe desempleados:	144 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	5/11/2024

(*) Sesiones

El curso puede realizarse de forma completa o elegir cada módulo por separado:

- Captación y fidelización de clientes y empleados. **8 de noviembre.**
- Técnicas de venta aplicadas a la entrevista de ventas. **15 de noviembre.**
- Cierre de ventas. Porque habrá que cerrar ¿O no? **22 de noviembre.**
- Negociación en ventas. A negociar se aprende negociando. **29 de noviembre.**

Presentación

Este curso está orientado a mejorar de manera práctica la actitud y habilidad comercial de cualquier persona que precise mejorar en sus técnicas de venta

Objetivos

El asistente aprenderá a:

- Construir la marca personal del comercial
- Delimitar las principales Herramientas low-cost para el acercamiento y captación de nuevos clientes.
- Gestionar y fidelizar clientes mediante herramientas para que sean a su vez los mejores prescriptores de los productos y servicios de la empresa.
- Utilizar un método empático de escucha activa y realizar preguntas para conocer las necesidades del cliente
- Aplicar el Método P.E.L.M.A. como modelo de argumentación de ventas y resolver objeciones
- Establecer un plan de trabajo para el seguimiento de clientes y presupuestos.
- Detectar las señales de compra y actuar con eficacia para a partir de ellas ejecutar acciones de cierre no agresivas basándose en la alternativa de elección.
- Probar y ensayar distintas técnicas de negociación en ejercicios de role-playing con los asistentes.
- Establecer estrategias de negociación bien colaborativas o bien competitivas para llevar las mismas al éxito

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 Iribel. 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

Módulo 1. Captación y fidelización de clientes y empleados. 8 de noviembre

- **¿Desaparecerá el comercial con la Inteligencia Artificial?**
 - El nuevo comercial híbrido digital
 - La IA en la venta ¿sustituirá al vendedor profesional?
 - Construcción de la marca personal del comercial:
 - El vendedor como marca dentro de la empresa.
 - Marca profesional y Redes Sociales.
 - Expansión de la marca profesional del comercial en entornos digitales y analógicos.
- **Herramientas *low-cost* para el acercamiento y captación de nuevos clientes.**
 - “La visita del paracaidista”. Una puerta no tan fría.
 - Eventos y networking: ¿cómo sacarles el máximo rendimiento?
 - Redes Sociales. LinkedIn optimización el perfil de LinkedIn.
 - Técnica «Vintage » exitosa de concertación citas : Mailings que cautivan + telemarketing dirigido.
 - Prospección digital y Social Selling Avanzado
 - Videoreuniones
 - Seguimiento digital
 - Emails eficaces A-I-D-A (Atención, Interés, Decisión y Acción).
- **Gestión de Clientes:**
 - Satisfacer al cliente de forma rentable.
 - Procesos + personas + tecnologías: herramientas para la satisfacción del cliente.
 - CRM: las mejores herramientas: desde las “Free” a las “Premium”.
 - Matrices de scoring y segmentación de clientes.
 - Mi cartera de clientes: ¿cómo “caracterizarla”?
 - ¿Cómo realizar una comunicación periódica, constante y obligatoria con mis clientes?
 - El mix de comunicación con clientes y, por supuesto, con posibles clientes.
 - La oferta, los contenidos y la omnicanalidad: el retorno de la inversión del CRM.
 - *Taller práctico de acción (tras la reflexión): Un mix de comunicación con mis posibles clientes.*

- **Cómo fidelizar a mis clientes para que sean mis mejores prescriptores:**
 - Diferenciar entre cliente y comprador.
 - Cubrir expectativas de los clientes para luego superarlas.
 - Cross Sales y Up Sales: Optimizar y cruzar ventas con clientes actuales.
 - Gestión de la excelencia en el servicio: el paso de cliente a prescriptor.
- **Taller práctico: Elaboración de un P.A.C.O.: Un Plan de Acción Comercial Operativo.**

Módulo 2. Técnicas de venta aplicadas a la entrevista de ventas. **15 de noviembre**

- **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.*

Módulo 3. Cierre de ventas. Porque habrá que cerrar ¿O no? **22 de noviembre**

- **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.

Módulo 4. Negociación en ventas. A negociar se aprende negociando. 29 de noviembre

- El concepto de MAAN (Mejor alternativa a un acuerdo negociado)
- Posicionamiento: “Premium o Low Cost”
- La posición negociadora: los intereses y la estrategia en una negociación
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el/la cliente: ¿competir o colaborar?
- Ejercicios prácticos: **Reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión:** Cada uno asume un papel en la dinámica para posteriormente:
 - **Auto-evaluación** de los asistentes.
 - **Evaluación por parte de los compañeros.** Cada participante se convierte en un coach de su compañero.
 - **Evaluación del formador:** Puntualmente el formador participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre los participantes.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 5 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: 144 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación, transferencia o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 480 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**