

JORNADA ABIERTA

“Negociar es fácil si sabes cómo. La Inteligencia Comercial”

Jueves, 8 de febrero de 2018

Presentación

Vender y negociar son actividades claves para el éxito de cualquier negocio. Los mercados son conversaciones y la venta, aunque reflejada en un acto, es la suma de muchos.

El cliente actual es un experto comprador ajeno a modelos tradicionales. Los productos/servicios, la forma de adquirirlos, los hábitos de compra, han cambiado radicalmente durante los últimos años. La evolución en la forma de vender y negociar, también. El proceso comercial requiere de estrategias, técnicas y una comunicación adecuada; un entrenamiento al que llamamos Inteligencia Comercial. La negociación forma parte de nuestra tradición social y empresarial, nos permite generar sinergias y alinear el esfuerzo de todos los participantes hacia una misma dirección.

Objetivos:

- Aprender a preguntar y a obtener información de valor.
- Generar conexión e influencia mediante el ejercicio de distintos roles.
- Conocer un modelo sencillo y humano de negociación comercial.
- Adquirir conocimientos claves para desarrollar la inteligencia comercial.

Programa

1. Cambio de paradigma: De vencer a convencer
2. Perfil del consumidor actual: Target y tipología de clientes
3. Perfil del profesional actual: Detectar necesidades y ofrecer soluciones
4. Las 4 estrategias comerciales
5. Geometría del producto y servicio
6. El embudo de la venta: Método RISA (relación, interés, solución, y acuerdo)
7. Roles adecuados en cada fase del proceso
8. El momento del cierre. Objeciones y acuerdos

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente

Ada Morales. Consultora de empresas. Coach ejecutivo y comercial. Docente.

Día, Hora y Lugar

Jueves 8 de febrero de 2018 de 16:30 a 20:00 h.

Salón Actos CEEI Valencia

CEEI Valencia

València Parc Tecnològic Avda. Benjamín Franklin, 12 46980 Paterna

Telf. 96 199 42 00 · E-mail: informacion.foro@ceei.net www.ceei-valencia.com