

JORNADA ABIERTA

“El proceso de venta. En qué fallamos y cómo podemos acertar”

Jueves, 11 de Julio de 2013

Presentación

Una jornada para aprender a vender desde la óptica más relacional e inteligente. Vivimos momentos de exceso de oferta y falta de demanda, por este motivo, es necesario que los representantes de la venta, los vendedores, comerciales y gerentes de cuentas, sean capaces de identificar los factores críticos del proceso de venta, para obtener buenos resultados. **“El vendedor es el camino a través del cual el cliente compra”**. Por este motivo, tenemos que saber en qué fallamos y qué podemos mejorar”.

Descubriremos la importancia de respetar cada una de las fases de la venta y de aprender a pasar de una fase a otra con sutileza y confianza, añadiendo valor en cada etapa mediante habilidades relacionales.

Objetivos:

- Aprender a seguir paso a paso el proceso de venta
- Descubrir nuevas técnicas para influir en mi cliente
- Modelar comportamientos y habilidades para la venta
- Aprender a argumentar con solidez
- Descubrir posibles mejoras en nuestra actuación del proceso de venta

Programa

1. Mejorar nuestro proceso de comunicación comercial, conociendo las palabras clave
2. Conocer pautas para incorporar el lenguaje no-verbal a la venta
3. Desarrollar argumentarios para presentar de soluciones a los clientes
4. Ampliar las herramientas, así como el tratamiento de objeciones y las técnicas de cierre de una venta.
5. Mejorar la actitud en el proceso de venta

Dirigido a:

Comerciales, directores comerciales, empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

César Piqueras

Escritor y CEO de Excéltas Global

Día, Hora y Lugar:

Jueves 11 de Julio de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia