

24_86 Enfoque de ventas 360°: Cómo convertir al prospector en cliente satisfecho (20 horas)

Del 7 al 21 de mayo de 2024. Martes y jueves de 16:00 a 20:00 horas

OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

- Visualizar el proceso comercial entendiendo la importancia de cada una de las fases.
- Desarrollar metodología de trabajo con ENFOQUE a maximizar los resultados en los clientes.
- Estructurar el proceso para conseguir reuniones con prospectos.
- Conseguir información relevante sobre cliente.
- Calcular el impacto que tiene el precio en la rentabilidad de las ventas.
- Desarrollar una argumentación sólida para convencer al cliente y superar las objeciones que pueda llegar a plantear.
- Conseguir el cerrar la venta, haciendo que el cliente quede satisfecho con la misma.

DIRIGIDO A

Comerciales, jefes de venta, directores comerciales y en general cualquier persona que tenga inquietud y ganas de aprender y mejorar sus habilidades para la venta.

PROGRAMA

1 LA ACTITUD COMO MOTOR DEL COMERCIAL

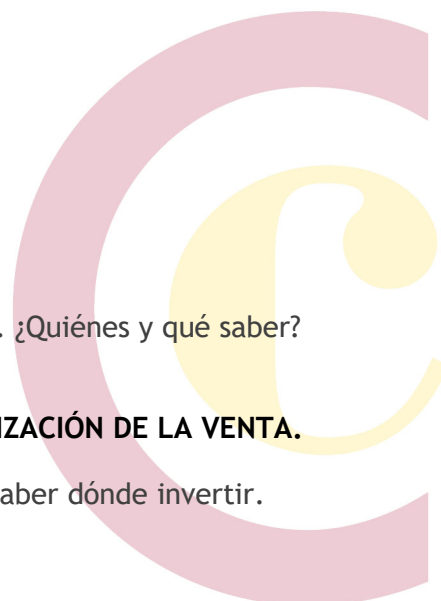
- La profecía autocumplida.
- La actitud del comercial 360.

2 CONOCIMIENTOS BÁSICOS PARA AFRONTAR LA VENTA.

- Conocimientos del producto.
 - a. Características, beneficios y ventajas competitivas
- Conocer el mercado.
 - a. Los diferentes agentes que intervienen en el mercado. ¿Quiénes y qué saber?
- Establecer una comunicación efectiva con el cliente.

2 AFILANDO EL HACHA: DE LA IMPROVISACIÓN A LA PROFESIONALIZACIÓN DE LA VENTA.

- Conviértete en francotirador: segmentación de clientes para saber dónde invertir.
- Proceso para conseguir reuniones con los clientes.
 - a. Errores a evitar
 - b. Paso a paso de la concentración a de la reunión.



- Cómo enfocar la reunión presencial o la videollamada con el cliente.

3 EL CARA A CARA CON EL CLIENTE.

- Desarrollo de la confianza necesaria: Vender es ayuda.
- Elabora el diagnóstico del cliente:
 - a. Hacer hablar al cliente.
 - b. Desarrollo de la conversación con el cliente.
- La argumentación del producto/servicio.
- El precio: Cómo enfocararlo para que no sea una traba.
 - a. Repercusión de los descuentos en la rentabilidad de la empresa.
- Gestión de las objeciones del cliente. De lo abstracto a lo concreto.
- El cierre de la venta: Cuándo cerrar la venta y cómo hacerlo.
- Gestión de la relación con el cliente.

PONENTE

Xavier Navarro Carrascosa

Director y consultor de Navarro Consultores. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing y Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC.

Experiencia de 7 años en departamentos de Marketing y Operaciones.

Profesional con más de 15 años de experiencia en Consultoría para empresas.

Desde 2013 dirigiendo la Consultora NAVARRO CONSULTORES S.L.

Posee dilatada experiencia en la Elaboración de Planes Estratégicos, Planes Comerciales, Implantación de Sistemas de Dirección por Objetivos, Organización de equipos comerciales, Formación de vendedores y Selección de vendedores, Management, Estrategia y Comercialización.

Desde 2007 es docente en diferentes escuelas de negocio como: Cámara Comercio de Castellón, Cámara de Comercio de Valencia, ESIC, etc

Precio 400 € (Exento IVA) / Máximo Bonificable 65 %

Descuentos sobre el precio matrícula

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO PLUS 15%

EMPRESAS pertenecientes a ENACTIO 10%

ESTUDIANTES y DESEMPLEADOS 10% (Siempre que se acredite dicha condición)

Lugar

Cámara de Comercio Castellón

Avenida Hermanos Bou, 79