

Qué podemos cambiar para mejorar nuestros resultados en ventas

Fecha: 26 de septiembre

Horario: De 09.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 horas

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

INSCRIPCIÓN

Objetivo

- Reconocer los contextos actuales de nuestros clientes y actuar en consecuencia.
- Revisar nuestro método de venta, en base a las implicaciones de nuestros clientes.
- Entrenar, in situ, y planificar la mejora en nuestra actividad comercial.

Programa

1. UN PREVIO: ¡APASIONARSE POR EL CLIENTE!

- Motivarse con el cliente, para el cliente, y otros estimulantes al efecto.
- Las preguntas que se plantean nuestros posibles clientes.
- Claves de éxito en nuestras conductas.

2. ¿PROCESO DE VENTA O IMPROVISACIÓN BASADA EN LA GESTIÓN DE NUESTRO CONOCIMIENTO?

- Sucesión de momentos..... desde luego. REVISION de nuestros procesos en la venta.
- Modelos conversacionales dirigidos al sondeo: preparando un buen diagnóstico.
- La técnica de las preguntas en función del objetivo: implicando al cliente.

3. NUESTRA CAPACIDAD DE CONVICCIÓN ¿ESA ES LA CUESTIÓN?

- Imagen y Posicionamiento:
- Transmitiendo señales de autoridad al cliente.
- Dominando los aspectos técnicos.

4. LA GENERACION DE VALOR EN LA VIDA DEL CLIENTE: ¡QUE VEA EL BENEFICIO!

- ¿Cómo crear una imagen que pueda interesarle?

- Características, ventajas, beneficios, utilidades..., ¿de qué hablamos?
- Nuestra argumentación basada en el uso de la coherencia: demostraciones, compromisos, puntos en común, motivaciones, objetivos del cliente...

5. PUESTA EN MARCHA DE MEDIDAS CORRECTORA

Ponentes

Ana Díaz de Tuesta.- Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco. Master M.B.A. en Administración de Empresas por ESEUNE Business School. Como responsable del Área de Formación de bZERO Marketing Relacional trabaja en desarrollo de personas y en la mejora de competencias profesionales de equipos comerciales; con más de 15 años de experiencia en formación.

Otros datos relevantes

Precio

170 euros (Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com