

OBJETIVOS

Como objetivo esencial de esta acción formativa, se persigue la interiorización de los conceptos fundamentales de la venta y la comunicación, necesaria para poder desenvolvemos en nuestro entorno tanto personal como profesional. ¿Quién no vende hoy día?

DESTINATARIOS

Cargos directivos, empresarios y profesionales que quieran mejorar sus habilidades directivas, ventas y comunicación.

CONTENIDOS

INDICE DE MATERIAS:

1.-EL ARTE DE VENDER HOY DIA

1.1.-El nuevo comercial.

2.-COMO VENDER MI EMPRESA

2.1.-Confección de un Storytelling.

2.2.-Confección de un Elevator Pich.

3.COMO VENDER MI PRODUCTO.

3.1.-Etapas en el proceso de ventas.

3.2.- Que tenemos que vender.

3.3.-Como tenemos que venderlo.

4.LA COMUNICACION.

4.1.-La comunicación.

4.2.-La comunicación verbal.

4.3.-La comunicación no verbal.

4.4.-El saludo.

4.5.-La presentación.

4.6.-La vestimenta.

4.7.-El aseo.

5.-LA NEGOCIACION.

5.1.-La preparación de una negociación.

6.-OBJECIONES.

6.1.-Tipos de Objeciones.

6.2.-Las posibles causas de las objeciones.

6.3.-Tratamiento de las objeciones más comunes.

7.-CIERRE.

7.1.-Tipos de Cierre.

8.-EL SERVICIO AL CLIENTE TRAS LA VENTA.

METODOLOGÍA

Se empleará una metodología que combina la formación teórica con casos prácticos, fomentando el intercambio de experiencias entre ponente y participantes y enfocando el curso/taller hacia el aprendizaje práctico, utilizando diferentes herramientas procedentes del Coaching y Mentoring, videos ilustrativos y tormenta de ideas.

BENEFICIOS

El aprendizaje de una serie de habilidades sociales, de comunicación y de venta que nos permita expresar de forma brillante las bondades de nuestra empresa, sus productos y mejorando así los resultados vendiendo más y mejor.

DOCENTE

Fco. Javier Cabanillas Duarte, director de 10CAJAS.

Ha trabajado en diferentes empresas realizando diferentes funciones, se Licenció en Ciencias Económicas y Empresariales y desde entonces ha trabajado en Multinacionales y Empresas Nacionales como son Telefónica, Cruz Roja, Nationale Nederlanden, SMI, Audi, Renault y en empresas de su propiedad. Tiene una dilatada experiencia de más de 25 años en el mundo de Formación, la Venta y Dirección de Equipos. Es Coach Certificado por ADESCO y Practitioner de PNL (Programación Neurolingüística)

TEMPORALIZACIÓN

Días 11, 18, 19 y 20 de Junio. Horario: De 16.30 a 20.30

Total: 16 horas

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Instalaciones de Aspremetal – C/ Jalifa, Nº 15 de Badajoz.

INVERSIÓN

180 € (con un 20% de descuento para asociados a Aspremetal = 144 €)

Acción formativa bonificable a través de Fundae por los seguros sociales. (Consultar condiciones. Máxima bonificación 144 €)