

## CURSO – Gestión 360º del cliente, aplicando técnicas de neuroventas. (Segunda convocatoria) Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE



<b>Lugar:</b>	Escuela de Negocios. Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Duración:</b>	<b>13/5/2021</b>
<b>Horario:</b>	de 8.30 a 14.30 h. (6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	140 €
<b>Importe desempleados:</b>	42€
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	10/5/2021

Este curso está comprendido dentro del programa: [puntos clave para una efectiva ejecución de la venta técnico-comercial: ganar nuevos clientes y proyectos](#)

### Presentación

Durante el curso, desarrollamos las competencias para mantener reuniones profesionales diferenciadoras con nuestros clientes, con la ayuda de las nuevas técnicas de neuroventas.

### Objetivos

- Entender las necesidades del cliente, para crear un vínculo de intercambio de información, entre las necesidades del cliente, y las ventajas y beneficios de nuestro producto/servicio/empresa.
- Construir un poderoso discurso comercial para diferenciar nuestra empresa / producto / servicio.
- Rentabilizar las reuniones comerciales, intercambiando el máximo de información de calidad.
- Realizar una gestión del cliente 360º, racional y emocional, que ayude al cliente a tomar la decisión de elegir a nuestra empresa.

### Metodología

Eminentemente práctica, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave, a los proyectos comerciales concretos de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los participantes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la tipología de la empresa.
- «Fichas prácticas» de gestión de clientes.
- Entrega de documentación completa del programa del curso.

### Dirigido a

Para gestionar al cliente en la actualidad, además del papel del Dpto. Comercial, es cada vez más frecuente e importante la participación, en algún momento determinado, de los miembros de los diferentes departamentos de la empresa. (Todos en la empresa tenemos que ser “comerciales”). Por ello, el curso está dirigido a:

- ✓ Técnicos comerciales.
- ✓ Ingenieros de ventas.
- ✓ Miembros del Departamento Comercial.
- ✓ Personal del Back office comercial.
- ✓ Profesionales de cualquier área funcional, que deben colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- ✓ Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

## Profesorado

**D. Jesús Irigoyen Pérez.** Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional. Consultor y formador in-company. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive. Dispone de una consolidada experiencia en el desarrollo de negocios, como Regional Manager Business Development en la multinacional alemana Schnellecke y Director Comercial para la península ibérica de la multinacional francesa Giraud.

## Programa

1. Crear interés en el cliente para mantener reuniones comerciales.
2. Reuniones comerciales diferenciadoras.
  - El poder de las historias.
  - Discurso emocional.
    - Ficha práctica «Cliente Potencial».
    - Ficha práctica “Guía completa de aproximación a un cliente”.
3. Enfoque de desarrollo de negocios de valor añadido.
4. Criterios de decisión y elementos impulsores de la acción.
  - La fórmula y los elementos que construyen la decisión de compra.
  - Los elementos impulsores de la acción.
5. Desarrollo del dialogo con el cliente.
  - Cuestiones con el cliente.
  - La escalera emocional de decisión.
    - Ficha práctica «Cuestiones con el cliente».
6. Cómo hacer que te pasen cosas buenas con los clientes.
  - Las principales experiencias que siempre busca el cerebro del cliente.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 10 de mayo, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción](#) on-line de nuestra web.

Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Escuela de Negocios. Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2018 **Fundación Caja Inmaculada**