

CURSO – La entrevista de ventas: técnicas y habilidades eficaces II

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI
A DESEMPLEADOS

Lugar:	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
Duración:	17/11/2023 y 24/11/2023
Horario:	de 9 a 15 h. (12 horas lectivas)
Importe:	230 €
Importe desempleados:	69 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	14/11/2023

Este curso está comprendido dentro del: **Programa práctico de técnicas de venta II**

Presentación

Hay que evolucionar y dejar de pensar en las ventas B2B o B2C para centrarnos en las H2H, de humano a humano. La personalidad del vendedor, su conocimiento y su capacidad para solucionar los problemas con el cliente; se ponen en valor en la venta cara a cara, la mejor manera de empatizar con el cliente. Y para ello tendremos presente la comunicación verbal, la no verbal y también la comunicación a través de una herramienta ya extendida: la video-conferencia. El objetivo: aplicar técnicas de “engagement” personal.

Objetivos

- Aprender a escuchar a los clientes comprender sus necesidades y buscar conjuntamente la solución más adecuada.
- Saber argumentar y rebatir las objeciones que se producen haciendo especial hincapié en defender el precio.
- Conocer la ventaja competitiva de la empresa y ponerla en valor ante el cliente.
- Preparar alternativas en la oferta: pasar de hablar de propuestas técnicas a soluciones técnicas.

Metodología

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El profesor tiene un método que se basa en cuatro patas: **Actividad**: todos los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. **Referencia a lo adquirido**: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. **Practicidad**: todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, **Simplicidad**: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

Profesorado

D. Miguel Iribertegui Iribuibel. Entrenador de vendedores. Experto en redes de venta. Consultor y coach en áreas comerciales. Ha sido directivo en varias empresas nacionales e internacionales como director comercial, y de ventas. Ha entrenado y entrena a equipos comerciales de empresas de diferentes tamaños de variados sectores. Ha impartido más de siete mil horas de formación a redes de venta de empresas y en programas universitarios de grado y de postgrado.

Programa

- **La toma de contacto inicial con el/la cliente:**
 - o Análisis previo del interlocutor a través de las redes sociales.
 - o Generar confianza sin abrir la boca.
 - o 4 Claves para generar confianza profesional desde el primer momento.
- **Taller de soluciones desde las necesidades del/la cliente:**
 - o Trabajar desde el/la cliente:
 - Un método empático de escucha activa.
 - Preguntas eficaces desde una orientación cliente.
 - El método SPIN de venta consultiva. Las mejores preguntas.
 - o *Parte práctica: El taller de preguntas del Doctor Lionel Logue*
- **Taller de la argumentación:**
 - o Argumentación en venta personal face to face: Un modelo de argumentación desde lo que espera el/la cliente, desde los beneficios.
 - o Técnica en reuniones de venta por vídeo-conferencia:
 - Herramientas de video-conferencia: Skype, Zoom, Meets o Teams.
 - Venderse a través de la video-conferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
 - Las Webinar: presentación más vídeo conferencia.
 - o Puesta en valor argumental: *El método P.E.L.M.A. (sin serlo)*, un modelo definitivo de argumentación de ventas.
 - o *Parte práctica: Aplicando el método P.E.L.M.A.*
- **Taller para resolver objeciones del/la cliente**
 - o Taller de resolución de las resistencias de los/las clientes desde los proyectos de los asistentes al programa:
 - ¿Excusas u objeciones?
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
 - Técnica del “Sí pero” para enfocarnos al cierre de la venta.
 - o *Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.*

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 14 de noviembre, 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): 69 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 230 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 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/I

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

© 2012-2023 **Fundación Caja Inmaculada**