

CURSO – Comunicar generando impacto en el cliente 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:	26/9/2023
Horario:	de 8.30 a 14.30 h. (6 horas lectivas)
Importe:	140 €
Importe desempleados:	42 €
Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)	22/9/2023

Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa, es necesario interactuar permanentemente con el cliente. En el ámbito de la comunicación que mantenemos con nuestros clientes, se ha diseñado un curso que desarrolla los puntos clave, para comunicar generando impacto en el cliente, transmitiendo un sólido mensaje comercial.

El curso identifica, desarrolla y potencia puntos clave para una efectiva ejecución de la venta técnico-comercial, con el fin de impulsar comercialmente a nuestra empresa.

Tenemos que ser conscientes que una de las diferencias fundamental entre unas empresas y otras, surge de cómo se comunican nuestros profesionales con el cliente, y no tanto de los productos o servicios que comercializamos.

Objetivos

- Mantener una comunicación productiva con las personas que componen las diferentes áreas de conocimiento y departamentos del cliente.
- Generar confianza en la relación comercial con el cliente.
- Gestionar adecuadamente las dudas y objeciones del cliente.
- Presentar y defender técnicamente nuestro precio.
- Realizar presentaciones comerciales más eficaces.
- Optimizar nuestra comunicación verbal y no verbal (presencial y por videoconferencia).
- Fomentar la participación activa de todos los departamentos de la empresa, dentro de su área de influencia, en el desarrollo comercial de la empresa.

Dirigido a

En el ámbito de la comunicación que mantenemos con nuestros clientes, 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:

- Profesionales del área Comercial - Ventas.
- Back office comercial.
- Técnicos comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Profesionales de cualquier área funcional, que, en el marco de su relación con el cliente, pueden colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

Metodología

El curso se desarrolla en un formato de taller de trabajo, eminentemente práctico y experiencial, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave, en la relación y comunicación comercial concreta de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los asistentes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos en la relación y comunicación con sus clientes, en función de la tipología de la empresa.
- Diseño de «modelos prácticos» de desarrollo de negocios.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

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, a nivel nacional e internacional, como Regional Manager Business Development (Schnellecke) y Director Comercial España y Portugal (Giraud Ibérica, actualmente Geodis).

Programa

1. La comunicación productiva con el cliente.
 - La tensión en las relaciones comerciales.
 - El poder de escuchar.
 - El delicado arte de hacer preguntas.
 - El milagro de obtener "feedback"
2. Aplicación del método SPIN.
 - Centrado en la persona.
 - Centrado en el asunto.
 - Generar confianza en el cliente.
3. Las dudas del cliente.
4. Tratamiento de las objeciones.
5. El precio.
6. Presentaciones comerciales más eficaces.
 - Transmisión del mensaje.
 - Buenas prácticas en las presentaciones.
 - Nuevas reuniones comerciales.
 - Comunicar por videoconferencia.
7. La comunicación no verbal con el cliente.
 - Kinesia: movimientos del cuerpo.
 - Proxémica: espacio personal.
 - Paralingüística: voz.

Organización

Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 22 de septiembre, 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.

© 2012-2022 **Fundación Caja Inmaculada**