

Fuerza de Ventas - PRESENCIAL

Fecha: Días 16 y 17 de junio

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

Duración: 16 horas

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

INSCRIPCIÓN

Para optimizar sus resultados, la actividad de ventas debe planificarse e integrarse en una estrategia coherente en el largo plazo.

Este curso presenta de un modo directo y sencillo las herramientas básicas que todo plan de ventas debe considerar para conseguir “vender más” de un modo sostenible en el tiempo. Para ello, se analizan tanto las posibilidades de desarrollo del mercado potencial, como la propia cartera de clientes ya existentes. Todo ello mediante una revisión de la óptica del cliente y el control de la actividad comercial.

Objetivo

- Mejorar las ventas y rentabilidad de la empresa, mediante un análisis de la orientación al cliente, los procedimientos, y el modo de organizar su acción comercial.
- Proporcionar las claves para organizar la fuerza de ventas de un modo lógico y rentable.
- A través de procedimientos probados, aumentar la satisfacción y fidelización del cliente.
- Establecer un plan de acción y mejora de la acción comercial.

Programa

1. INTRODUCCIÓN.

- ¿Vender más o vender mejor?
- La orientación hacia el cliente.

2. ORGANIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS

- El rol del vendedor, el agente comercial y el Jefe de Ventas.
- La gestión de los equipos de venta.
- Control y valoración de la fuerza de ventas.

3. LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

- El argumentario de ventas.
- Indicios y técnicas de cierre de venta.

4. IMPLANTAR UN PROGRAMA DE CAPTACIÓN DE CLIENTES.

- Identificación de potenciales clientes.
- Costes y beneficios.

5. IMPLANTAR UN PROGRAMA DE FIDELIZACIÓN.

- Costes y beneficios de fidelizar.
- Cómo alargar la vida del cliente evi-tando su deserción.

6. LA ORIENTACIÓN COMERCIAL AL CLIENTE.

- Técnicas de investigación como he-rramienta de mejora continua.

7. GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES.

- Vender a través del servicio.
- Como emplear las quejas para estimu-lar la mejora.

8. PLAN DE ACCIÓN.

Ponentes

Javier Moreno

Licenciado en Ciencias de la Comunicación .Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consulto-res de Marketing.

Otros datos relevantes

Precio

390 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