


Venta asesorativa. Cómo lograr vender más aportando valor a los clientes

Fecha: 25 de noviembre

Horario: 9:00 a 14:00 - 15:00 a 18:00

Duración: 8 horas

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

INSCRIPCIÓN

Muchas empresas quieren mejorar sus resultados de venta y saben que para ello es clave que las personas que realizan la función comercial sean bien percibidas por los clientes, como verdaderos asesores profesionales.

Este seminario aporta un modelo de trabajo para elevar la calidad, productividad y resultados de la labor comercial. Se trabajan pautas de actuación muy claras y concretas, con un conjunto de técnicas conversacionales para cada uno de los momentos clave del proceso de venta: el momento de contacto de aproximación a cada cliente, el momento de dialogar y generar confianza para descubrir el máximo de cada oportunidad, el momento de presentar nuestra mejor propuesta de producto o servicio y el momento del cierre.

Objetivo

El objetivo de este seminario es que las personas participantes sean capaces de:

1. Conocer cómo aplicar un modelo de actuación comercial con un estilo de venta mejor aceptado por los clientes.
2. Aprender técnicas conversacionales para dialogar mejor con los clientes en el proceso de venta, facilitando la comunicación y se mantenga más alto su nivel de interés en la conversación.
3. Aprender técnicas concretas y prácticas para mejorar en cada paso del proceso comercial, desde el inicio del contacto hasta la presentación y el cierre.
4. Entrenar los primeros pasos de aplicación práctica a casos reales de oportunidades comerciales concretas de los propios participantes.

metodología

La metodología de este seminario será muy práctica. A lo largo del mismo se irá aplicando cada técnica a mini-diálogos con ejemplos de clientes concretos reales de las propias personas participantes. La idea es que al terminar el día tengan aprendizajes claros y concretos

inmediatamente aplicables para poder ser más eficaces y conseguir mejores resultados en el esfuerzo de venta.

Programa

- La relación con clientes y el enfoque tipo asesor.
- Un modelo sencillo práctico de referencia para avanzar en la labor comercial con el enfoque tipo asesor. El esquema CAB y el modelo práctico 6P.
- Cómo prepararnos para trabajar mejor la búsqueda de oportunidades en cada cliente.
- Claves prácticas concretas para diferenciarnos con claridad de la competencia a través de nuestro estilo comercial. Cómo conseguir posicionarnos mejor ante el cliente como un asesor creíble, bienvenido y valioso.
- Técnicas conversacionales para los diferentes momentos clave del proceso de venta.
- El momento de inicio de cada contacto con cliente. Ejemplos y técnicas prácticas para empezar cada conversación.
- El momento de dialogar generando confianza para descubrir el máximo de cada oportunidad. Cómo escuchar bien y preguntar bien para facilitar que el cliente nos cuente más cosas con las que poder enfocar nosotros mejor nuestro esfuerzo de venta.
- El momento de presentar nuestra mejor propuesta de producto o servicio aportando valor al cliente. Cómo presentar al cliente nuestras propuestas y cómo favorecer el Ok de compra.
- Técnicas para maximizar nuestra venta en cada oportunidad.
- Ejemplos y herramientas prácticas de apoyo al diálogo comercial.
- El momento del cierre.
- Ejercicios de aplicaciones prácticas a casos comerciales propios de las personas participantes.

Ponente



Javier Martin Aldea

Socio-director de Abantian.

Amplia experiencia como consultor y como formador, especializado en temas relacionados con aplicación de estrategias y recursos humanos, trabajo en equipos y orientación al cliente.

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 25 de noviembre de 2021. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 240 euros (almuerzo incluido).

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

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

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com