

Maletín de herramientas comerciales: Técnicas y protocolos para incrementar la eficiencia en nuestras operaciones de venta memorable - ONLINE

Fecha: 2, 9, 16 de noviembre y 14 de diciembre

Horario: 16:00-18:00

Duración: 8 horas

Lugar: Curso online

INSCRIPCIÓN

Objetivo

El objetivo de este plan de formación es reflexionar para construir herramientas, técnicas y protocolos ajustados al estilo de marca de la empresa para lograr una diferencia en la comercialización y optimizar los resultados de cada acción comercial.

metodología

El curso se impartirá a través de una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación. Únicamente se necesitará disponer de un ordenador con conexión a internet, micrófono y cámara.

Programa

MÓDULO 1: CÓMO ARGUMENTAR Y HACER PRESENTACIONES EFICACES A CLIENTES: MÉTODO AIDA

Día 2 de noviembre, de 16.00 a 18.00 horas

Objetivo: Disponer de una técnica contrastada que optimiza las presentaciones.

Programa:

- ¿En qué consiste la técnica AIDA?
- ¿Cómo podemos generar atención?
- Logrando que el cliente se identifique con los problemas, dificultades y retos, donde nosotros aportamos beneficio y solución.
- Quitando miedos a través de garantías y compromiso: deseo.
- Provocando compromiso y continuidad del marketing de relaciones con los clientes.

MÓDULO 2: TÉCNICA PARA DIAGNOSTICAR MÁS ALLÁ DE LA NECESIDAD DEL

CLIENTE: MÉTODO SPIN

Día 9 de noviembre, de 16.00 a 18.00 horas

Objetivo: Disponer de una técnica para liderar las reuniones de venta y conseguir información relevante para confeccionar una propuesta de valor diferenciada.

Programa:

- ¿En qué consiste la técnica SPIN?
- Riesgo de las preguntas genéricas y formular preguntas sobre contexto.
- Utilizando el lenguaje para formular preguntas sobre dificultades, problemas y retos que tiene el cliente, haciendo así un diagnóstico certero.
- Cómo plantear soluciones para hacerlas atractivas y que generen grados de libertad en el cliente.

MÓDULO 3: PLANTILLAS Y PAUTAS PARA COMUNICACIONES CON CLIENTES A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO

Día 16 de noviembre, de 16.00 a 18.00 horas

Objetivo: Generar un estilo de comunicación con los clientes facilitando pautas para hacer la comunicación escrita más eficiente.

Programa:

- Omnicanalidad y diseño de plantillas que sirvan como guión para cada profesional en contacto con los clientes.
- Manejo eficiente de lenguaje en la generación de emociones.
- Analizando correos electrónicos con clientes.
- Descripción de pautas para la confección de diferentes plantillas

MÓDULO 4: LAS REUNIONES DE VENTA DIGITALES: ALGUNAS CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA

Día 14 de diciembre, de 16.00 a 18.00 horas

Objetivo: Introducir “la entrevista comercial digital” en el plan comercial dominando las claves diferenciadoras con la entrevista comercial tradicional; en fondo y forma.

Programa:

- La concertación: métodos eficaces de concertación de entrevistas digitales.
- La clave del manejo tiempo en la entrevista comercial digital.
- El escenario: la imagen persuade.
- La documentación: dirigiendo la mirada del cliente compartiendo documentación.
- La personalización: los previos.
- El cierre y el seguimiento.

Ponentes



Ana Blanco

Licenciada en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializada en Psicología.

Socia-Directora de Grupo Bentas, Especialistas Formadores.

Experta en Negociación Comercial y P.N.I.

Ha desarrollado su carrera profesional siempre en el mundo de las ventas, 30 años creando, formando y dirigiendo equipos multidisciplinares bajo la presión de una cuenta de explotación.



Vicente Gutierrez

Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializado en Psicología.

Socio-Director de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el área comercial, ocupando en su trayectoria todos los puestos del departamento comercial llegando a alcanzar la Dirección Comercial y de Marketing.

Actualmente compagina su actividad formativa con publicaciones en prensa y revistas especializadas.

Otros datos relevantes

- **Fechas y horario**

- Días 2, 9, 16 de noviembre y 14 de diciembre de 2021. De 16.00 a 18.00 horas.

Curso online.

- **Precio**

- Programa completo: 220 €

Módulos independientes: 60€/módulo

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

formaciononline@camaragipuzkoa.com