

## **Maletín de herramientas comerciales - Técnica para diagnosticar más allá de la necesidad del cliente: Método Spin - ONLINE**

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

**Horario:** 16:00-18:00

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Curso online

**INSCRIPCIÓN**

### **Objetivo**

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

### **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**

- ¿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.

### **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.L.

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

- **Fecha y horario**

- Día 9 de noviembre de 2021. De 16.00 a 18.00 horas.

Curso online.

- **Precio**

- 60€

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](mailto:formaciononline@camaragipuzkoa.com)