

¡Dispara tus ventas!... y vende como los mejores

Fecha: 27 de enero y 3 de febrero

Horario: 9:00 a 14:00 - 15:00 a 18:00h. (Almuerzos incluidos)

Duración: 16 horas

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



INSCRIPCIÓN

Los buenos técnicos comerciales inician más contactos. Se han identificado 16 comportamientos improductivos que afectan, más que ningún otro factor, al ritmo e intensidad con la que un ejecutivo capta negocio. Si estos mecanismos defensivos no se tratan, la apertura de cuentas alcanza el mínimo admisible y estos vicios se instauran en todo el equipo.

Porque... ¿Qué ocurriría si fuésemos capaces de prospectar un 50% más?

Este curso es sin duda, una mala noticia para tu competencia. Un programa que actúa sobre lo que realmente importa, aportando ciencia para resolver retos como los siguientes:

1. ¿Deberíamos vender más y no lo hacemos?
2. ¿Estamos demasiado atareados como para captar clientes?
3. ¿Apostamos por métodos de venta indirecta que evitan el cara a cara?
4. ¿Nuestra formación en técnicas de venta no genera los resultados esperados?
5. ¿Preferimos centrarnos en la tarea en vez de orientarnos a los resultados?

Objetivo

A la finalización de la formación, las personas participantes serán capaces de:

1. Contar con una ventaja estratégica, al elevar exponencialmente el ritmo e intensidad con que son capaces de captar negocio.
2. Eliminar las situaciones y justificaciones para la inhibición comercial.
3. Interiorizar como correctas aquellas actividades que se posponen o evitan a pesar de su utilidad.
4. Crecer tanto en el plano personal como profesional, mejorando su impacto comercial directo y tangible.

En definitiva, se trata de alcanzar mejoras tangibles entre el momento de inicio y fin del curso.

metodología

La metodología del curso será práctica e interactiva, mediante ejemplos y casos reales que se suman al necesario rigor científico y técnico en el que se sustenta el propio programa.

Antes del inicio del curso, cada persona participante completará on-line el cuestionario SPQ – Sales Preference Questionnaire (única herramienta psicométrica a nivel mundial, basada en el análisis de conductas comerciales concretas y que cuenta con la mayor capacidad predictiva sobre tal desempeño). La cumplimentación del cuestionario requiere de un tiempo aproximado de 90 minutos previos a la celebración de las sesiones presenciales.

Dirigido a

Jefes/as de venta, comerciales, directivos/as, responsables de captación de clientes, técnicos/as comerciales, responsables de prospección de mercado, vendedores/as de conquista, responsables de selección y, en general, todas aquellas personas dispuestas a vivir una potente experiencia de aprendizaje mientras alcanzan un nivel superior de productividad comercial y auto-promoción personal.

Programa

- Los tres ingredientes que distinguen a los “Top Performers”.
- Qué es y qué no es la renuencia a la “Aversión a la venta”.
- Experiencias previas en empresas reales.
- El síndrome de inhibición del contacto: Base científicas y psicometría.
- Cómo duplicar el ritmo e intensidad con la que captamos negocio.
- Los 16 comportamientos improductivos del ejecutivo de ventas y cómo superarlos.
- Entrega de informe personalizado y diagnóstico SALES PREFERENCE QUESTIONNAIRE.
- Técnicas para eliminar la renuencia a la venta y sus manifestaciones.
- Errores operativos a la hora de prospectar: Cómo prospectar y cómo no.
- Aplicación del método SPQ a la hora de desarrollar mi propio equipo.
- Razones por las que muchos vendedores no superan el primer año de vida.
- Conclusiones, aplicaciones al equipo y plan de acción inmediatamente posterior.

Ponente



Javier Moreno

Director de DEKER Consultores de Marketing. Representante en exclusiva de la metodología SPQ para España.

A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas del ámbito de la distribución comercial, la consultoría, la investigación de mercados y la compra-venta. Durante los últimos 20 años, ha combinado su carrera profesional con su actividad como docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas,

habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de Cámaras de Comercio, empresas e instituciones de primer nivel nacional e internacional en países como Alemania, Italia, Reino Unido, Islandia o Estados Unidos.

Otros datos relevantes

- **Fechas, horario y lugar**

- Días 27 de enero y 3 de febrero de 2022. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

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

- **Precio**

- 650 euros (almuerzos incluidos).
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