

## Vender más y mejor, las técnicas de venta asesorativa

**Fecha:** 11 de mayo

**Horario:** 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00

**Duración:** 8 horas

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



**INSCRIPCIÓN**

Muchas empresa 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, la profesionalidad y la productividad del estilo comercial. Aporta propuestas de actuación muy claras y concretas, con un conjunto de técnicas conversacionales para cada uno de los pasos del proceso comercial, desde cómo plantear la conversación inicial con el cliente y que el cliente mantenga alto el interés en el diálogo con nosotros hasta llegar al momento del cierre.

La metodología para el seminario es 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.

### Objetivo

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

1. Ver cómo aplicar un modelo de actuación comercial correctamente orientado al cliente, consolidando un estilo de venta tipo asesor mejor aceptado.
2. Aprender a dialogar mejor con el cliente en el proceso de venta, facilitando que el cliente nos cuente más cosas y mantenga más alto su nivel de interés en la conversación con nosotros.
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.

### Programa

- La relación de venta tipo asesor.
- Vender simplemente productos y servicios frente a vender soluciones de valor para el cliente.
- Cómo prepararnos mejor para enfocar nuestra actuación comercial hacia la búsqueda de oportunidades en cada cliente.
- Cómo posicionarnos de forma creíble ante el cliente como un asesor más bienvenido y valioso.
- Claves prácticas concretas para empezar diferenciando nuestro estilo comercial de los estilos comerciales clásicos que producen rechazo y desinterés en los clientes.
- Claves para generar confianza en los clientes con nuestra forma de relacionarnos desde el inicio de cada contacto.
- La actuación comercial en el estilo asesor, en la práctica paso a paso. El esquema CAB y el modelo práctico 6P.
- Cómo contactar con clientes. Con clientes nuevos y con clientes actuales. Ejemplos y técnicas prácticas.
- Cómo actuar para posicionarnos en el cliente durante la conversación mejor que la competencia.
- Cómo hacer buenas preguntas al cliente para facilitar que nos cuente más cosas para enfocar mejor nosotros nuestro esfuerzo de venta.
- Técnicas conversacionales para los diálogos de venta.
- Técnicas para maximizar nuestra venta en cada oportunidad.
- Cómo presentar al cliente nuestras propuestas y cómo favorecer el ok de compra.
- Herramientas prácticas de apoyo al diálogo comercial. La técnica 6-I.
- Ejercicios de aplicación práctica a casos comerciales propios de las personas 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.

## 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 11 de mayo 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**

- 240 euros (almuerzo incluido).

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

#### **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](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)