Dispara tus ventas

Fecha: 7 y 14 de marzo (jueves)

Horario: 09:00-14:00 y 15:00-18:00

Duración: 16 horas

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

Los buenos técnicos/as comerciales inician más contactos. Se han identificado 16 comportamientos improductivos que afectan, más que ningún otro factor, al ritmo e intensidad con la que una persona 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.

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.

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.

Ponentes

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

Precio

660 euros

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 000293

formacion@camaragipuzkoa.com