

Técnicas para prospectar nuevos clientes

Fecha: Día 22 de octubre de 2019

Horario: 9:00 a 14:00 - 15:00 a 18:00

Duración: 8 horas

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



INSCRIPCIÓN

CÓMO PROSPECTAR Y CAPTAR CLIENTES

Objetivo

A través de este seminario los participantes podrán:

- Conocer nuevos argumentos comerciales y nuevas técnicas para potenciar sus ventas, según los objetivos de la empresa, para que la venta sea más eficaz en el mercado.
- Vender, orientar y asesorar al Cliente, identificando y analizando sus necesidades, mediante la aplicación de las técnicas de venta oportunas.
- Conocer y practicar técnicas de negociación como metodología del trabajo Comercial.
- Realizar un autodiagnóstico del estilo de negociación.
- Clasificar las objeciones y elaborar modelos de respuesta que les permitan abordar la situación con mayor seguridad.
- Abordar aspectos estratégicos y tácticos de la negociación comercial.
- Abordar la gestión comercial desde la "Venta Consultiva".

Programa

CÓMO PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES

1. Análisis de nuestro mercado: Posicionamiento y segmentación.
2. Investigación para el conocimiento previo y para "templar la puerta fría".
3. Motivo de compra.
4. Maniobra de aproximación. Uso eficaz del teléfono, email, RRSS...
5. Entrevista de prospección
 - 60B. Cómo realizar una presentación persuasiva.
 - Las preguntas: la herramienta más potente. SPIN.
 - Cerebro triuno y superación de resistencias.
 - Conocimiento del cliente.
 - Creando el MAPA CRÍTICO de intereses.
 - SABONE y descubriendo los motivos de compra.

6. Seguimiento

CAPTAR CLIENTES PROSPECTADOS: DEFENSA DE UNA OFERTA ECONÓMICA Y NEGOCIACIÓN DE PRECIOS

1. Personalización de la propuesta de colaboración.
 - Imagen.
 - Lenguaje.
 - Valor percibido.
2. Esquema de una propuesta.
3. Estructura de una entrevista comercial de captación.
 - Contacto.
 - Sondeo / Diagnóstico.
 - Demostración.
 - Cierre.
4. Alternativas y argumentarios.
 - Ventajas y beneficios.
 - Objeciones: clasificación y técnicas de respuesta.
 - Cómo comunicar el precio y la oferta.
5. Cierre: técnicas de cierre.
6. Seguimiento de una oferta.

Fecha, horario, duración y lugar

Día 22 de octubre de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas. 8 horas.
Cámara de Gipuzkoa. Avenida de Tolosa, 75. 20018 DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN.

Ponente



Vicente Gutierrez

Socio Consultor de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

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

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.

Compagina su actividad con publicaciones en prensa y revistas especializadas y la participación en diversas universidades impartiendo clases en su especialidad: negociación

comercial.

Precio

240 € (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

%MCEPASTEBIN%