


Sell Academy: el arte de la pregunta como clave para vender más

Fecha: 5 y 12 de marzo (jueves)

Horario: 09:00-14:00 y 15:30-18:30h.

Duración: 16 horas

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

INSCRIPCIÓN

Objetivo

Aprender cómo conseguir clientes nuevos y fidelizar a los antiguos, utilizando la herramienta de la pregunta como forma de conseguir información que nos interesa para poder vender más. Integrarás unas habilidades y herramientas que podrás practicar en tu día a día, convirtiéndote en una persona más eficiente.

Programa

1. LA PREGUNTA COMO CLAVE PARA VENDER MÁS.

Conocer la herramienta de la pregunta como clave para poder vender más.

¿Cómo estoy vendiendo hasta ahora?

- ¿Cómo tiene que ser una pregunta?
- ¿Cuál es su estructura?
- ¿Por qué y para qué es importante realizar buenas preguntas?
- Comunicación verbal / no verbal.
- Role playing, utilizando la pregunta como herramienta para conseguir información de los integrantes del grupo.
- Plan de acción personal a aplicar en el día a día comercial.

2. EL CLIENTE ES DIOS: ESCUCYA Y PRESENCIA.

Trabajar la escucha y la presencia ante el cliente.

¿Cómo me gustaría vender a partir de hoy?

- ¿Por qué es importante la presencia y la escucha con mi cliente?
- ¿Positivo, agresivo o sumiso? Como enfrentarse a personas difíciles.
- Trabajo de la escucha y la presencia en la venta.
- Situaciones en las cuales puedo aplicarlo en mi negocio.

- Técnicas de solución de conflictos.
- Entender las necesidades del cliente.
- Plan de acción a aplicar en el día a día comercial.

3. ENCUENTRA TU MÉTODO COMERCIAL

Definir un hábito comercial en el cual te sientas cómodo o cómoda.

¿Cuál es el proceso comercial perfecto?

- ¿Existe el método comercial perfecto?
- ¿Cómo actúo con un cliente nuevo? ¿Y con uno antiguo?
- Llamada telefónica: cómo utilizar la pregunta para conseguir información.
- Primera reunión con el cliente: cómo gestionarme emocionalmente.
- Envío de presupuesto y seguimiento.
- Cierre del pedido.
- Plan de acción a aplicar en el día a día comercial.

4. EL DÍA DE LA VENTA

Practicar todo lo aprendido en las tres primeras sesiones.

¿Cómo poner en práctica lo aprendido?

- La única forma de aprender a vender es vendiendo. Es por ello que dedicaremos un día entero a vender (llamadas telefónicas reales a clientes potenciales).
- Creación de un listado de 10 clientes potenciales/alumno.
- Generación de fuerza de grupo a la hora de encontrar referentes o clientes que les pueda interesar mi servicio.
- Networking y búsqueda de referencias.
- Plan de acción a aplicar en el día a día comercial.

Ponentes

Jokin Fernández.- Diplomado en Empresariales y Licenciado en Investigación de Mercados. Coach profesional. Socio-fundador de ELCAVI.

Otros datos relevantes

Precio

390 euros

(Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

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

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com