

Vender más y mejor, las técnicas de venta asesorativa

Fecha: 3 de octubre

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

Duración: 8 horas

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

Muchas empresas quieren ser percibidas por sus clientes como proveedores de referencia y quieren que las personas que realizan la función comercial sean bien percibidas por los clientes como verdaderos profesionales de confianza.

Este seminario aporta ideas prácticas claras para desarrollar habilidades clave que mejoran el impacto y los resultados de la labor comercial. Se verán pautas de actuación muy claras y concretas, con un conjunto de técnicas conversacionales para cada uno de los momentos clave del proceso de venta: el momento de preparación de las visitas, el momento de cada inicio de contacto con cada cliente o nuevo cliente, el momento de dialogar para descubrir el máximo de cada oportunidad, los detalles para generar confianza con nuestra conversación, el momento de presentar nuestra propuesta de producto o servicio y el momento de confirmar el cierre.

Objetivo

1. Aprender técnicas concretas y prácticas para mejorar la comunicación con el cliente en los pasos del proceso comercial, desde el inicio del contacto hasta la presentación y el cierre.
2. Aprender habilidades, recursos y técnicas para que el cliente se sienta desde el principio con más apertura, más confianza y más interés por la conversación con nosotros.
3. Avanzar en desarrollar más un estilo diferencial en la relación con el cliente, un estilo de venta y de acción comercial generador de confianza y que nos diferencie positivamente de la competencia.
4. Entrenar la aplicación práctica a ejemplos reales de situaciones comerciales concretas de los propios participantes.

Programa

- La relación con clientes y el enfoque tipo proveedor profesional de confianza.
- Un modelo sencillo práctico de referencia para avanzar en la labor comercial con el enfoque tipo venta asesora. El esquema CAB y el modelo práctico 6P.
- Cómo prepararnos para trabajar mejor la búsqueda de oportunidades en cada cliente.
- Claves prácticas concretas para diferenciarnos con claridad de la competencia a través de nuestro estilo comercial. Cómo conseguir posicionarnos mejor ante el cliente como profesionales creíbles, bienvenidos y valiosos.
- La preparación. Preparar mis ideas y preparar aprovechando la información disponible.
- Técnicas conversacionales para los diferentes momentos clave del proceso de venta.
- El momento de inicio de cada contacto con cliente. Ejemplos y técnicas prácticas para empezar y empezar bien cada conversación.
- El momento de dialogar generando confianza para descubrir el máximo de cada oportunidad. Cómo escuchar bien y preguntar bien. Cómo facilitar que el cliente nos cuente más cosas con las que poder enfocar nosotros mejor nuestro esfuerzo de venta.
- El momento de presentar nuestra propuesta de producto o servicio. Claves concretas para llevar a la práctica la idea de aportar valor al cliente. Cómo presentar al cliente nuestras propuestas y cómo favorecer el Ok de compra.
- Técnicas para maximizar nuestra venta en cada oportunidad.
- Ejemplos y herramientas prácticas de apoyo al diálogo comercial.
- Manejar las posibles objeciones o dificultades finales y el momento del cierre.
- Ejercicios de aplicaciones prácticas a casos comerciales propios de los participantes.

METODOLOGÍA

La metodología de este seminario será muy práctica. Cada idea y cada técnica se irán aplicando a ejemplos prácticos sobre situaciones reales concretas que quiera trabajar cada participante. El enfoque del día es que al terminar la jornada se tengan aprendizajes claros y concretos inmediatamente aplicables para poder conseguir mejores resultados en la labor comercial y de relación con los clientes.

Ponentes



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.



Ion Uzkudun Amunarriz

Socio-director de Abantian.

Amplia experiencia como consultor y como formador, especializado en desarrollo de negocios y estrategias comerciales con orientación al cliente, trabajo en equipos y desarrollo personal.

Otros datos relevantes

- **Fecha, horario, duración y lugar**

- Día 3 de octubre de 2024. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas. 8 horas.

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

- **Precio**

- 255 euros (Almuerzo incluido)

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