



ACTUALIZACIÓN • ENERO A ABRIL 2011

Alto rendimiento en ventas: un entrenamiento sencillo, eficaz y de resultados inmediatos

FECHAS

16 Febrero 2011 - 30 Marzo 2011.

DURACIÓN

24 horas.

HORARIO

Miércoles. De 16:30 h a 20:30 h.

PRECIO

430 €. Máximo a bonificar: 430 €.*

LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas del departamento comercial que quieran incrementar su eficacia en las ventas.

OBJETIVOS

- Entrenar las mejores prácticas que han sido identificadas en los vendedores que obtienen resultados sobresalientes de forma consistente en entornos muy competitivos.
- Rentabilizar la actividad comercial.
- Aprender a mantener la motivación y la tendencia a la acción, aunque no siempre las condiciones sean "perfectas".
- Identificar qué piensan los clientes más allá de lo que expresan sus palabras, para reconocer sus necesidades reales.
- Aumentar nuestra capacidad de persuasión, con ética.
- Aprender a construir una red de relaciones profesionales de calidad.
- Mejorar las técnicas de cierre en ventas.
- Adoptar nuevas actitudes frente al mercado, ahora.

TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

DOCUMENTACIÓN

La documentación y material del curso.

* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.

PROGRAMA

MÓDULO 1 - BASES PARA OBTENER RESULTADOS SOBRESALIENTES EN VENTAS.

- 1.1 Cuestiones esenciales.
- 1.2 Cómo influyen las emociones en la conducta y en las decisiones.
- 1.3 Bases para actuar de una forma eficaz: actitudes de éxito.

MÓDULO 2 - COMUNICACIÓN Y GESTIÓN DE LAS RELACIONES EN VENTAS.

- 2.1 Gestión de las relaciones.
- 2.2 Capacidad de influencia y persuasión.
 - 2.2.1 El clima adecuado
 - 2.2.2 La credibilidad
 - 2.2.3 Intenciones, deseos y objetivos
 - 2.2.4 La conexión emocional
- 2.3 Comunicación estratégica:
 - 2.3.1 Detección de necesidades: cómo obtener toda la información que necesitas.
 - 2.3.2 Propuestas de alto impacto.
 - 2.3.2.1 Cómo generar interés y captar la atención.
 - 2.3.2.2 Cómo ofrecer soluciones con argumentos personalizados.
 - 2.3.2.3 Cómo realizar propuestas que tengan la máxima probabilidad de ser aceptadas.
 - 2.4 Tipos de clientes y tratamiento de objeciones.

MÓDULO 3 - EL SEGUIMIENTO DEL CLIENTE.

- 3.1 Fidelización de clientes: EL Marketing relacional.

MÓDULO 4 - LA MOTIVACIÓN EN EL VENDEDOR PROFESIONAL.

- 4.1 Motivación y auto motivación eficaz.

PONENTES

RAÚL ORTEGA LLAVADOR

- Licenciado en Psicología, Universidad de Valencia.
- Director de RRHH en la cadena "productos Lorno" y en la Cadena "Videodrugstore".

El contenido de este folleto es meramente informativo y no supone compromiso contractual alguno.