TALLER
“Potenciando el vendedor que tenemos dentro: cómo influir en mis clientes"

Para construir una empresa exitosa y duradera, además de concretar una venta, intenta crear una relación

OBJETIVOS

El objetivo es seguir mejorando el impacto en las ventas de cualquier empleado que tenga contacto con los clientes a través de una formación que transmita cómo trabajar de forma excepcional la relación con los clientes e incrementar el cierre de pedidos.

Para ello se realiza este **taller** que mejore las habilidades comerciales de los equipos de venta de sus empresas asociadas.

● Tomar conciencia de nuestras habilidades comerciales para ganar en seguridad y confianza: “descubriendo nuestro perfil comercial”.

● Identificar los patrones conductuales de los diferentes tipos de clientes: “en una reunión de ventas 85% es persuasión y 15% es negociación”.

● Objeciones de compra de clientes: cómo manejarlas

● Frases y consejos que abren puertas, inician reuniones de ventas y cierran pedidos

CONTENIDOS

SESIÓN 1

- Redescubrir nuestras habilidades comerciales: AUTOCONOCIMIENTO
- Identificar los patrones conductuales de los diferentes tipos de clientes
- Metodología para comunicarnos con nuestros clientes e influiren su toma de decisiones.
- Frases y consejos que abren puertas, inician reuniones de ventas y cierran pedidos.
- Vender vs Negociar: diferencias

SESIÓN 2

- Etapas de la reunión de ventas
- Prospección y networking
- Gestionar objeciones
- Técnicas de Negociación
- Cierre de la reunión

ACCIONES

- Realización de dinámicas y simulaciones de venta (***role play***).
- Entrega de un ***Toolkit*** a cada uno de los asistentes como herramienta de apoyo a emplear antes de cada reunión o conversación con los cliente

DURACIÓN

- 8H

DESTINATARIOS

- Enfocado a cualquier empleado cuyo contacto con el cliente impacte en su grado de satisfacción: equipo comercial, ventas internas, post-venta, área técnica, etc

FECHAS Y HORARIOS

- 4 y 11 de julio
  - Horario: 09.30 a 13.30h

COSTE (por alumno/a)

- Asociado: 260€ + IVA
- No asociado: 320€ + IVA
  - Bonificación por parte de AVIA: 50€ + IVA

IMPARTE

- Borja Lanáquera

20 años de experiencia en el área comercial y estratégica de empresas fabricantes y distribuidoras. Desde mis funciones como Sales Manager & Commercial Operations he participado en la operativa local de filiales comerciales y en la estrategia global de sedes centrales de grandes multinacionales. He gestionado equipos de Europa y Sudamérica y he colaborado transversalmente en proyectos con perfiles multidisciplinares

UBICACIÓN

- AVIA Cluster de Automoción de la Comunitat Valenciana
- Ubicación: P.I. Juan Carlos I, Avda. de la Foia, nº 8, Ed. 3, 1º, pta 2. 46440 – Almussafes

INSCRIPCIÓN

➢Para confirmar la inscripción al curso será necesario abonar la totalidad del coste de la formación antes del inicio del mismo.

➢**Datos relativos al pago:** De necesitar número de pedido para poder emitir la factura, **deberá dejarlo notificado en la ficha de inscripción**, así como cualquier dato que sea necesario hacer constar en la misma.

➢La **cancelación de asistencia con menos de 48 horas de antelación** al inicio del curso no dará derecho a la devolución de este importe.

➢AVIA se reserva el derecho a cancelar una formación si no se alcanza el número mínimo de asistentes, en cuyo caso el importe abonado se devolverá íntegramente.