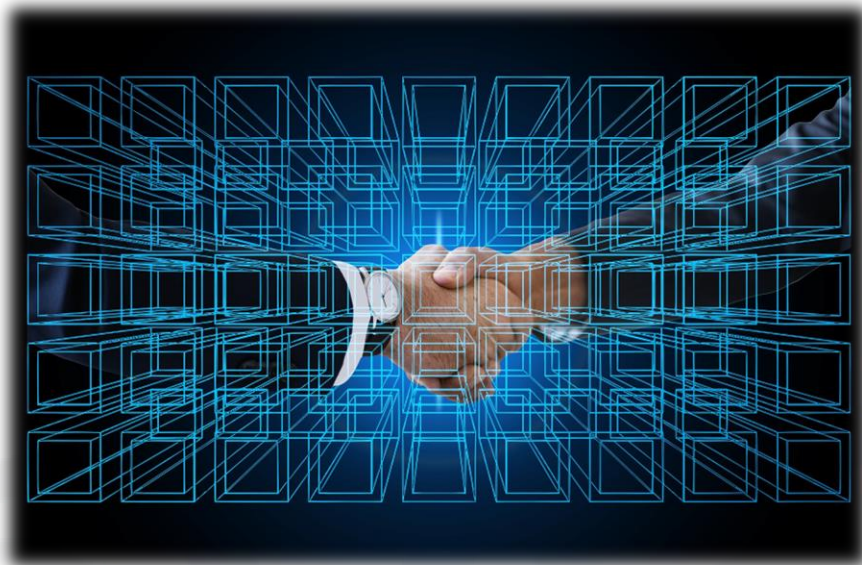


INCREMENTO DE VENTAS: FASES DE LA VENTA Y NEGOCIACIÓN



En toda visita comercial siempre se hace una venta. O tú le vendes al cliente un motivo para comprar, o el cliente te vende un motivo para no comprar

OBJETIVOS

- Dejar huella a través de la persona: creación del Elevator Pitch
- Cómo contactar con mis clientes (y no clientes)
- Fases de la reunión de ventas: puntos clave
- Objeciones de clientes: cómo manejarlas
- Técnicas de negociación

CONTENIDOS

Análisis y generación de contactos
Fases de reunión
Objecciones de clientes
Técnicas de negociación
Dinámicas y simulaciones de venta
Role Playing

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.

DESTINATARIOS

➤ Dirigido principalmente a comerciales, empresarios y emprendedores que deban de negociar con clientes.

DURACIÓN

- 8H

FECHAS Y HORARIOS

- 19 y 26 de octubre
- ✓ Horario: 09:30-13:30h

COSTE (por alumno/a)

- Asociado: 230€ + IVA
- No asociado: 300€ + IVA
 - ❖ Bonificación por parte de AVIA: 50€ + IVA

UBICACIÓN

- AVIA Clúster 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.