

Conecta, Conquista, Cierra: Taller Avanzado de Habilidades Comerciales 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

- Con este taller se pretende realizar casos de negociación y simulaciones de venta (role play), dirigido principalmente a comerciales, empresarios y emprendedores que deban de negociar con clientes y cerrar acuerdos en reuniones de venta con el objetivo de seguir mejorando el impacto en las ventas con cualquier tipología de cliente.

CONTENIDOS

- Aprender a cerrar pedidos a través de técnicas de influencia y negociación.
 - 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 para influir en su toma de decisiones.
 - Técnicas para impactar en los clientes: creación del “elevator pitch”.
 - Diseño de la estrategia de venta: Precio vs Valor
 - Neurociencia: descubrir cómo las personas tomamos decisiones de compra
 - Objeciones de clientes: cómo manejarlas
 - Descubrir y practicar técnicas de negociación.
 - Fases de la Venta: desde la preparación de la reunión hasta el cierre.

IMPARTE

- Borja Lanáquera



DURACIÓN

- 12H

FECHAS Y HORARIOS

- 24, 26 y 28 de junio
- Horario: 09:30-13:30h

COSTE (por alumno/a)

- Asociado: 330€ + IVA
- No asociado: 410€ + IVA
 - ❖ Bonificación por parte de AVIA: 50€ + IVA

UBICACIÓN

- AVIA Clúster de Automoción y Movilidad 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.