

Técnicas de Venta

CURSO



Club de Marketing
de Gipuzkoa

Gipuzkoako
Marketing Klub

Miércoles, 6-13-20 y 27 de Octubre de 2.010
Horario: de 15:30 a 19:30

Programa

OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

- Crecimiento rentable.

CAMBIO DE COYUNTURA:

- Cliente.
- Competencia.
- Producto.
- Empresa.

ACCIÓN DE PROSPECCIÓN:

- Conocer al cliente.
- Aprender a preguntar: Método SPIN; legitimación
- Creando el MAPA CRÍTICO de intereses
- Cómo superar RESISTENCIAS:
 - A la Marca
 - Al Gestor
 - A la venta.

ACCIÓN DE CONQUISTA:

- La entrevista:
 - Contacto.
 - Sondeo.
 - Demostración.
 - Cierre:
 - Errores más comunes.
 - Tipos de cierre.
 - Técnicas de cierre.
- Cómo comunicar el precio y la oferta.
- Objeciones: clasificación y técnicas de respuesta.
- El precio, ¿factor determinante?
- Seguimiento de una oferta.
- CRM e informes de la actividad.

ACCIÓN DE CRECIMIENTO.

- Venta cruzada y vinculación
 - Por productos.
 - Por servicios anexos de empresa.
 - Por Marketing de relaciones.
 - Clasificación de clientes y valoración del potencial.
- Entrevista de crecimiento:
 - Excusas para re-contactar con los clientes.
 - Crecimiento con el cliente: venta cruzada.
 - Ser un proveedor estratégico.

ACCIÓN DE DEFENSA ante amenazas:

- Clasificación de incidencias, las más costosas, las más repetitivas.
- Sistemas de alarma. Índices.
- Análisis del origen de las incidencias.
- Procedimientos y aprendizaje.
- Comunicación y negociación en las reclamaciones.
- Trabajo en equipos para especificar otros valores que podemos potenciar frente a la competencia en el mercado actual.
- Saber comunicar al cliente nuestro valor añadido.
- Sistemas de medición de la satisfacción: si está contento que lo diga.

Inscripciones

Socios: 250€ No Socios: 360€

Impartido por:

D. Vicente Gutierrez

*Socio-Director de Grupo Bentas.
Especialista Formadores, S.L.*

Objetivo

- Proporcionar a los asistentes **nuevos argumentos comerciales y nuevas técnicas para potenciar sus ventas según los objetivos de la Compañía**, para que la **venta sea más eficaz en el mercado**.
- Marcar objetivos para cada ACCIÓN:
 - PROSPECTAR
 - CAPTAR -Incrementar Clientes
 - CRECER - Incrementar facturación / Cliente
 - DEFENDER- Fidelizar Clientes
- Vender, orientar y asesorar al Cliente, identificando y analizando sus necesidades, mediante la aplicación de las técnicas de venta oportunas.
- Conocer y practicar técnicas de negociación como metodología del trabajo Comercial.
- Abordar aspectos estratégicos y tácticos de la negociación comercial.
- Autodiagnóstico del estilo de negociación.
- Desarrollar capacidades para el manejo y control de situaciones conflictivas y habilidades de comunicación para optimizar las relaciones humanas en contextos de trabajo.

FUNDACIÓN TRIPARTITA

Las inscripciones podrán bonificarse en las cuotas de la Seguridad Social a través de la adhesión al plan agrupado del Club de Marketing de Gipuzkoa. Solicite Información.



Tel: 943 272722
gipuzkoa@clubdemarketing.info
www.clubdemarketing.info

Forma de pago

Mediante transferencia a favor del Club de Marketing de Gipuzkoa.
Banco Guipuzcoano

Nº c/c 0042 0001 99 0103955606.

Se considerará firme la reserva una vez abonada la cuota de inscripción y rellenada la Inscripción.