

JORNADA ABIERTA

“Gestión Comercial Positiva”

Como preguntar y como responder, la base del éxito comercial

Jueves, 14 de mayo de 2015

Presentación

Preparar al vendedor, para adquirir y optimizar aquellas competencias y habilidades necesarias para la mejora en las relaciones empresariales, aportando a su gestión un incremento sostenido de la percepción de calidad por parte del cliente y por tanto una sustancial mejora del grado de satisfacción.

Sensibilizar al vendedor, en el conocimiento de las herramientas basadas en la Programación Neurolingüística para mejorar los resultados comerciales.

Objetivos:

- Introducirse en las técnicas de comprensión del pensamiento y comportamiento humano durante los procesos de negociación.
- Conocer las herramientas basadas en la Inteligencia Emocional y la Programación Neurolingüística (PNL) aplicadas a la gestión comercial.
- Preparar al vendedor en la aplicación práctica de dichas herramientas durante la entrevista de ventas para la mejora de sus resultados comerciales.

Programa

1. Los estilos de vendedor, factores genéticos y conductuales.
2. Las competencias de éxito. Proactividad, combatividad y efectividad.
3. La Inteligencia Emocional aplicada al proceso de la negociación.
4. La venta estructurada, sus premisas y sus etapas.
5. Cómo preguntar y cómo responder, la base del éxito comercial.
6. ¿Por qué el cliente me debe elegir? Las 10 razones.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

Juanjo García Sánchez / Antonio Fagoaga Ballester. Socios de AEC Formación

Día, Hora y Lugar

Jueves 14 de mayo de 2015 de 16:30 a 20:00 h. Salón Actos CEEI Valencia