

JORNADA ABIERTA

“Gestión Comercial Positiva”

Toma las riendas de tu gestión comercial

Jueves, 11 de Febrero del 2016

Presentación

Hay personas que esperan a que las cosas pasen y que sean los demás los que cambien su escenario. Otras en cambio, toman la iniciativa, emprenden la acción y hacen que las cosas sucedan tal y como a ellas les conviene.

Para desarrollar una actitud mental positiva, necesitamos adquirir las técnicas empezando por sustituir la pregunta ¿por qué a mí? por ¿cómo puedo yo?

En el mundo de las ventas frecuentemente sucede lo mismo, muchos vendedores se pasan el día esperando a que el cliente entre por la puerta, les llame por teléfono o tome la decisión de firmar el contrato, otros en cambio toman la iniciativa, no esperan a que les llame el cliente, salen a buscarlo y son capaces de presentarle los beneficios esperados por él, y de este modo cerrar la venta.

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. El círculo de la comunicación, la eficiencia en las relaciones comerciales.
5. La venta estructurada, sus premisas y sus etapas.
6. Cómo preguntar y cómo responder, la base del éxito comercial.
7. ¿Por qué el cliente me debe elegir? Las 10 razones.

Dirigido a:

Empresarios, directivos PYMEs, directores comerciales, vendedores y futuros empresarios

Ponente

Juanjo García / Tono Fagoaga

Socios fundadores de AEC Formación

Día, Hora y Lugar

Jueves 11 de febrero de 2016 de 16:30 a 20:00 h.

Salón Actos CEEI Valencia