

JORNADA ABIERTA

“Venta Avanzada, técnicas para aumentar las ventas”

Jueves 12 de Mayo de 2011

Presentación

Vender es una de las actividades clave que toda empresa debe llevar a cabo con éxito. Los clásicos métodos de ventas, junto con los últimos cambios socio-económicos han provocado que la mayoría de empresas pierdan cuota de mercado, debido a la disminución de las ventas y a una baja motivación de la red comercial. Para vender hoy día hace falta un cambio de paradigma sobre la forma en la que el vendedor realiza su labor comercial, un paradigma que nos aliente a utilizar nuevas habilidades y descubrir nuevas actitudes para la venta.

Objetivos

- Profundizar en el comportamiento del cliente
- Aprender a interpretar señales de compra u objeciones no-verbales
- Aumentar la capacidad de influencia mediante palabras clave
- Mejorar las habilidades del vendedor para conseguir el cierre de la venta

Programa

1. Venta consciente y venta subconsciente
2. Venta avanzada, principios y herramientas
3. Como crear la máxima confianza en un minuto, técnicas de sintonización
4. Palabras clave para causar el máximo impacto en el cliente
5. Aprender a detectar interés u objeciones mediante el lenguaje no-verbal
6. Claves verbales y no-verbales para generar confianza en la venta
7. El proceso natural de una venta, método RISA
8. Descubrir la escala de motivación del cliente y adaptar nuestro lenguaje
9. Como presentar una solución y convencer a tu cliente. Claves verbales
10. El cierre natural de una venta, claves para saber cuando es el momento

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente

César Piqueras

Director Excéltas Personal & Organizational Development

Día, Hora y Lugar:

Jueves 12 de Mayo de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia