

JORNADA ABIERTA

“Motivación comercial = Vender +”

El punto de partida para crecer en ventas

Jueves, 25 de octubre 2018

Presentación

En el siglo XXI las nuevas tecnologías están haciendo cambiar al mundo a un ritmo tan vertiginoso que nos ha obligado a cambiar la idea tradicional del vendedor, a adaptar la dinámica de la venta a los nuevos mercados, haciendo totalmente obsoletas las técnicas de venta tradicionales, hoy no se compran características, ni tan siquiera funcionalidades, hoy se compran emociones.

El vendedor debe entender las motivaciones del cliente y ser capaz de asesorarle, aportándole conocimientos, dedicación y una gran cultura de servicio. Por lo tanto, al modelo tradicional de captar y vender, deberemos añadirle el de emocionar y satisfacer para retener al cliente, hay que convertirse en su mejor opción, convertirse en el socio de su negocio.

Objetivos:

- Introducirse en las técnicas de comprensión del pensamiento y comportamiento humano, aplicándolos a los procesos de negociación.
- Conocer las herramientas basadas en la Inteligencia Emocional y la Programación Neurolingüística (PNL) enfocadas a la gestión comercial.
- Presentar los criterios para la mejora del posicionamiento y penetración en el mercado (Segmentación, Targeting y Posicionamiento).
- Mostrar al vendedor cómo mejorar sus resultados comerciales con la aplicación de dichas herramientas durante la entrevista de ventas.

Programa:

1. La Inteligencia Emocional aplicada al proceso de la negociación.
 - El comportamiento del consumidor.
 - La motivación: necesidad y deseo.
2. El círculo de la comunicación, la eficiencia en las relaciones comerciales.
3. La segmentación y clasificación de la cartera.
4. Cómo preguntar y cómo responder, la base del éxito comercial.
5. ¿Por qué el cliente me debe elegir? Las 10 razones.

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente:

Juanjo García Sánchez

AEC Formación

Día, Hora y Lugar:

Jueves 25 de octubre de 16:15 a 19:30 h

Salón de Actos CEEI Valencia

CEEI Valencia

València Parc Tecnològic Avda. Benjamín Franklin, 12 46980 Paterna

Telf. 96 199 42 00 · E-mail: informacion.foro@ceei.net www.ceei-valencia.com