

Escuela de Ventas FAE

DESARROLLO DE COMPETENCIAS COMERCIALES



OBJETIVO GENERAL

Todo profesional del ámbito comercial ha de perseguir la forma de mejorar sus resultados; especialmente ante las nuevas circunstancias de competencia y dificultad, pero también de oportunidades.

Si aún no sé es un profesional consolidado o 100% competente en dicho entorno, conviene no perder tiempo en desarrollarse para formar parte de los mejores.

Utilizará herramientas profesionales que mejoren los resultados de la empresa, la calidad del servicio y nuestra eficiencia profesional.

Identificará las competencias del perfil comercial ideal, dibujando rutas personalizada de mejora continua y desarrollo.

Acompañamiento con un profesional para el proceso de aprendizaje y puesta en práctica de una metodología contrastada y eficiente.

A QUIEN SE DIRIGE

Profesionales de la venta (junior o experto) que deseen aprender o reciclarse en las más efectivas técnicas actuales de venta y negociación, para adecuarse a:

Nuevas estrategias comerciales / Reciclaje

Venta telefonica / Motivación de equipos comerciales

Lanzar nuevo producto o servicio / Abrir un negocio

OBJETIVOS

- ▶ ORIENTAR ESFUERZOS Y UTILIZAR ESTRATEGIAS DE C/M/L PLAZO, CON LA FINALIDAD DE CERRAR MÁS VENTAS.
- ▶ EJERCER UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA EVITANDO LOS ERRORES QUE ATENTAN CONTRA LOS BUENOS RESULTADOS.
- ▶ DOMINAR TÉCNICAS EFECTIVAS PARA LOGRAR MEJORES ÉXITOS COMERCIALES.
- ▶ ADQUIRIR HÁBITOS E IMPLANTAR PROCEDIMIENTOS PROACTIVOS, DE ACCIÓN, SEGUIMIENTO Y CONTROL.
- ▶ CREAR, DESARROLLAR Y RENTABILIZAR EQUIPOS Y REDES COMERCIALES.
- ▶ ANALIZAR DIVERSOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN ADAPTÁNDOLOS A NUESTROS CLIENTES.
- ▶ DISPONER DE AUTONOMÍA, GANAR AUTOCONFIANZA Y ACTUAR CON DETERMINACIÓN EN ESCENARIOS DE VENTA.
- ▶ SABER EXPONER NUESTRA OFERTA Y VALOR AÑADIDO DE MANERA COMPLETA, ORDENADA E INTERESANTE.
- ▶ APRENDER A PERSUADIR, ARGUMENTAR Y CONTRAARGUMENTAR COMO LO HACEN LOS MEJORES.
- ▶ GESTIONAR CON ÉXITO LAS POSIBLES QUEJAS, INCIDENCIAS Y RECLAMACIONES, ELUDIENDO LOS CONFLICTOS.

¿Cómo se aprende?

Impartición teórico-práctica donde se van impartiendo los contenidos, de manera incremental, sobre todo proceso de venta y actividades afines al área comercial.

Se entrega “Manual de Trabajo” individual con la Metodología al Completo:

Registro de acciones inmediatas basadas en intenciones particulares y los objetivos prioritarios.

DOCENTE

Impartido por Román Cantero con 25 años de experiencia.

Consultor, formador y entrenador de personas y equipos, para empresas locales, nacionales e internacionales.



FECHAS Y PRECIOS

8 sesiones en horario de tarde 17:00 a 21:00 los días:

· 4, 10, 11, 12, 17, 18, 24 y 25 de febrero de 2020 .

Lugar: Plaza Castilla nº1, Burgos

Duración: 32 horas

Precio: 356 € (Para asociados a FAE 295 €)

Los costes del curso, podrán ser bonificados a través de la Fundación Tripartita para empresas asociadas a FAE.

INSCRIPCIONES

Remitir ficha de inscripción cumplimentada a formacion@faeburgos.org

Más INFO en la web de FAE www.faeburgos.org y en el 947 266 142