Escuela de Ventas FAE
DESARROLLO DE COMPETENCIAS COMERCIALES

FAE
Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos

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

12 sesiones en horario de 8.30 a 12.30 los dias:

- 24, 25 y 26 de junio de 2019
- 8, 9, 10, 15, 16, 17, 22, 23 y 24 de julio de 2019

Lugar: Plaza Castilla nº1, Burgos
Duración: 48 horas
Precio: 382 € (incluye coffe break en cada sesión)

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