



Impulsa tus ventas

Taller práctico de técnica y habilidad vendedora

FECHA: 05/12/19 y 26 de junio

HORARIO: de 09:00 a 14:00

LUGAR: Hotel Hola Tafalla, C/ Javier Osés nº 4, Tafalla

COSTE POR SESIÓN ASOCIADOS: 100 € por sesión. En el caso de acudir a más de dos sesiones el coste por sesión será de 75 €.

COSTE POR SESIÓN NO ASOCIADOS: 150 €. En el caso de acudir a más de dos sesiones el coste por sesión será de 125 €

OBJETIVOS

Presentamos este taller orientado a mejorar de manera práctica las destrezas, las habilidades y la actitud vendedora de los asistentes al curso.

El objetivo general es dotar a los asistentes de herramientas para que sean capaces de impulsar sus ventas con clientes actuales y potenciales.

El objetivo operativo, el asistente será capaz de:

- Definir las herramientas básicas necesarias para identificar, captar clientes y fidelizar los existentes.
- Determinar los pasos para realizar una entrevista de venta eficaz:
 - o Escuchar a los clientes, detectar sus necesidades, ir más allá de lo técnico para poder presentar propuestas de valor.
 - o Saber argumentar y rebatir las objeciones que sobre todo con el precio se producen.
 - o Poner en valor la ventaja competitiva de cada empresa.
 - o Saber presentar alternativas en la oferta: hablar de soluciones.
 - o Ensayar técnicas de cierre de venta.
 - o Probar su capacidad negociadora.
- Establecer un mix de comunicación con los clientes actuales para formar así un vínculo con ellos.



Esta experiencia es lo que su título indica: un taller. Y en un taller se trabaja, se practica, se vivencia, se ensaya. Combinamos el conocimiento sobre la gestión de venta con la vertiente práctica en el ensayo de las habilidades comerciales.

CONTENIDO

1ª JORNADA. 5 horas: Cómo captar nuevos clientes.

Un cambio de era y no era de cambios. Nuevos tiempos, nuevas herramientas, nuevas maneras de hacer y, por tanto, un nuevo enfoque de venta.

- **Las claves de un profesional de la venta:** El profesional de la venta o el profesional que vende.

- **Un modelo de desarrollo profesional. ¿Qué tiene que tener en cuenta un vendedor?** basado en cinco pilares, **Modelo CRASH©:** Conocimiento, Relación, Actitud, Suerte y Habilidad.

- **Herramientas *low-cost* para el acercamiento a nuevos clientes.**

- Redes Sociales. LinkedIn como herramienta de captación de clientes.
- Taller de Concertación de Citas.
- Taller de mailings que cautivan.
- Eventos y networking como herramientas de captación.
- Gestión y cualificación de los leads.

2ª JORNADA. 5 horas: Fidelizando clientes: - Identificando clientes y canales de venta.

Diferencias entre cliente potencial, comprador y cliente.

- **Optimizar y cruzar ventas.**

- **Un Mix de comunicación con mis clientes:**

- Periodicidad: cuándo y cómo contactar con ellos.
- Constancia: Sin descuidar nunca la relación
- Obligatoriedad: Un agenda exigente a la vez que flexible con los clientes.

- **La teoría de las expectativas:**

- Si un cliente está satisfecho repite.
- Si se superan las expectativas de los clientes, éste no solo repite, se acaba convirtiendo en un prescriptor, en un apóstol de lo que haces.
- *Parte práctica: PACO (Plan de Acción Comercial Operativo): Los asistentes dispondrán de una herramienta que les permita elaborar un plan de trabajo con sus clientes actuales.*

3ª JORNADA. 5 horas: La entrevista de Ventas:

- **Taller de soluciones desde las necesidades:**

- ¿Por qué la venta es ahora consultiva?
- Trabajar desde el cliente:
 - Un método empático de escucha activa.
 - Preguntas eficaces desde una orientación cliente.



- *Parte práctica: El taller de preguntas del Doctor Lionel Logue*
- **El taller de la argumentación:**
- Un modelo de argumentación desde lo que espera el cliente, desde los beneficios.
- *Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.*
- **Taller para resolver objeciones del cliente**
- Taller de resolución para vencer las resistencias de los clientes:
 - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
 - Técnica del “Sí pero”.
- *Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.*

4ª JORNADA. 5 horas: Cerrando Ventas.

- Los siete elementos de la negociación de la Harvard Business School.
- Estrategias negociadoras: competitiva o colaborativa.
- Necesidades, objetivos y concesiones en una negociación.
- *Parte práctica: El taller del cierre de la venta de Sheldon Levine:*
- La teoría de la alternativa de elección aplicada al cierre de la venta.
- La teoría de la abundancia aplicada al cierre de la venta.
- La llave de Nelson: Trabajar el cierre de la venta a partir de las señales de compra de los clientes

LA METODOLOGÍA

- Dinámico mediante la interacción de alumno-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de negociación realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor tiene un método que se basa en cuatro patas: ACTIVIDAD: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. REFERENCIA A LO ADQUIRIDO: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los alumnos y no al revés. PRACTICIDAD. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, SIMPLICIDAD: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

EL DOCENTE

Miguel Iribertegui Iriguibel

Entrenador de Vendedores

Consultor de empresas en el Área de Ventas con 14 años de experiencia trabajando en áreas comerciales y de dirección en Compañías Aseguradoras

Profesor en ESIC Business & Marketing School.



Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra

Máster en Dirección y Administración de Empresas.

Máster en Gestión Comercial y Marketing.

Licenciado en Filosofía y Letras.

Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.