

## Curso: 'Técnicas de venta: como mejorar sus resultados'

Ciudad Real, 4, 11, 18y 25 de abril y 3 de mayo de 2018

Cámara de Comercio, 16:00 a 20:00 horas

La acción profesional y organizada de los comerciales tiene una relación directa con los resultados que obtienen en los clientes, a la vez que les permite trabajar con mayor eficiencia y con mayor control del proceso comercial.

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real y la Cámara de Comercio, con la **cofinanciación de la Diputación Provincial**, organizan este curso cuyo objetivo es trabajar sobre las características del proceso de venta, sus modelos de gestión y las relaciones según la tipología del cliente, buscando más y mejores ventas.

Durante el curso, el alumno aprenderá a conocer las características del proceso de venta, de manera ordenada y estructurada, a desarrollar sus habilidades y conocimientos claves para ser vendedor así como a mejorar la eficacia de la acción comercial.

### Dirigido a

---

Gerentes, directores, comerciales, emprendedores y, en general a todas aquellas personas que deseen vender mejor su producto o proyecto e influir en lo demás de manera eficaz y mejorar sus habilidades profesionales.

### Programa

---

Duración: 20 horas presenciales (5 sesiones de 4 horas)

#### Día 4 de abril:

1. La venta como proceso: etapas, contenido y finalidad de cada etapa. Particularidades según el producto o servicio comercializado.

#### Día 11 de abril:

2. El desarrollo personal en el mundo comercial: actitud frente a la venta y habilidades comerciales. La "escucha activa" en la acción comercial.

#### Día 18 de abril:

3. La cadena de valor: ventajas competitivas y propuesta de valor. Peculiaridades según venta de productos y servicios. Desarrollo estructurado de la propuesta de valor

#### Día 25 de abril:

4. Herramientas empresariales de apoyo a la venta: Marketing mix y comercialización de un servicio. Opciones promocionales y su aplicación

**Día 3 de mayo:**

5. Trabajo en equipo: desarrollo de un supuesto completo de comercialización de un servicio: como plantear la venta a diferentes perfiles y usuarios.

**Profesorado**

---

Este taller será impartido por Vicente Dávila, Director de [Kuvi Consultores](#),

**Más información**

---

**La cuota de inscripción en el curso es de 50 €.**

**Este curso cuenta con la cofinanciación de la Diputación Provincial de Ciudad Real.**

[CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En páginas web [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org) y [www.ceeicr.es](http://www.ceeicr.es)

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real / CEEI Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44 / 926 27 30 34

Fax: 926 25 56 81

[formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org) / [ceei@ceeicr.es](mailto:ceei@ceeicr.es)