



UNIÓN EUROPEA



Castilla-La Mancha



Cámara
Ciudad Real

Taller: 'Vender más y mejor'

Ciudad Real, 25 de abril y 2 de mayo de 2017

Cámara de Comercio de Ciudad Real 09:00 a 15:00 horas

En un mercado tan especializado como el actual, las empresas deben alcanzar los mejores resultados, trabajar con unos clientes cada vez más exigentes y enfrentarse a una competencia muy dura. Por ello, se hace necesario llegar de modo eficaz al público objetivo con nuestros productos y servicios para conseguir aumentar las ventas.

Este taller tiene como objetivo potenciar las habilidades y cambiar las actitudes de los empresarios y emprendedores en el trato con el cliente para aumentar la capacidad de influir proactivamente y vender más y mejor.

Esta actividad está organizada por **CEEI Ciudad Real**, en colaboración con la **Cámara de Comercio**, y cuenta con la cofinanciación del **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** y la **Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha**.

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: 12 horas presenciales

1. La inteligencia emocional en la negociación y la venta

- ☉ Herramientas de automotivación.
- ☉ Herramientas de autocontrol.
- ☉ La actitud positiva.
- ☉ La empatía: cómo influir positivamente, incluso en clientes difíciles.
- ☉ Etapas fundamentales por las que pasará una negociación y cómo estar preparado para cada una de ellas.
- ☉ Por qué, psicológicamente, es importante tener objetivos elevados.
- ☉ El primer contacto.
- ☉ Las leyes de la influencia.

2. Cómo debemos fidelizar al cliente y lograr que 'trabaje para nosotros'

- ☉ Los caminos hacia la RE.PE. (Recomendación Personal).
- ☉ Ser útil al cliente.
- ☉ Importancia de hacerle sentir importante.
- ☉ Cómo ser creativos para la búsqueda de lo excepcional.
- ☉ Cómo rentabilizar al máximo nuestra relación con el cliente: la venta cruzada.



3. Desarrollo de la capacidad de negociación

- € Sondeo del cliente: la 'escucha empática' y preguntar sin 'dar por supuesto'
- € Cómo definir su agenda de negociación, desde la 'posición de apertura' hasta la 'retirada'.
- € Sondeo del cliente: la 'escucha empática' y preguntar sin 'dar por supuesto'.
- € Vender beneficios/valor añadido: cómo impactar al cliente al presentar nuestros productos/soluciones.
- € Saber 'vender el precio': qué hacer cuando el cliente nos pide descuentos, mejores condiciones, etc.
- € El cierre: maneras de conseguir el compromiso del cliente.
- € Técnicas de cierre.
- € Cómo reconocer si el cliente está cercano a nuestra propuesta de cierre.
- € Tipos de objeciones.
- € El tratamiento de las objeciones.
- € Cómo evitar hacer concesiones y, en lugar de ello, comenzar a negociarlas.

La cuota de inscripción en el taller es de 50 Euros

[CONVOCATORIA](#) y [FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En páginas web www.camaracr.org y www.ceeicr.es

Juana Fernández-Luengo

Teléfonos: 926 27 44 44 / 926 27 30 34

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org

ceei@ceeicr.es