

COM CONVERTIR LES OBJECCIONS EN OPORTUNITATS

Eines de coaching per resoldre eficaçment les objeccions en els processos de venda i negociació

- **Dates i horaris:** 21 i 22 de març, de 9.30 a 13.30 h
- **Durada:** 8 hores
- **Dirigit a:** empresaris, directius, responsables i líders d'equips, venedors i comercials que desitgin incorporar noves habilitats i eines de coaching, enfocades a potenciar la capacitat d'influència i persuasió en els processos de venda i negociació.
- **Objectius:** adquirir eines de coaching per incrementar la capacitat d'influència i persuasió. Entrenar habilitats personals aplicables als processos de venda i negociació. Tractar de manera proactiva les objeccions per evitar posteriors queixes i reclamacions.
- **Preu:** 165 €. Inclou tota la documentació i el certificat d'assistència de la CCIS.
- **Col·laboració tècnica:** **Saúl Larrayad** - És fundador de la Consultora Tal3ntia a Andorra i coordinador de l'Escola Europea de Coaching al Principat. Psicòleg i Màster en Direcció i Consultoria en RRHH per la Universitat de Barcelona i Coach Executiu Certificat per la ICF. Té acumulats més de 20 anys d'experiència en direcció i gestió de persones en multinacionals a Espanya, Portugal, Andorra i Àsia, i més de 10 anys com a formador.

PROGRAMA

Diferents tipus d'objeccions

- Identificar els tipus d'objeccions
- Objectius i finalitats de les objeccions
- Una nova mirada sobre les objeccions
- Establir un decàleg sobre les objeccions

Resolució d'objeccions

- Quan i com actuem davant de les objeccions
- Com actuar de manera eficaç
- La resolució d'objeccions per aconseguir l'èxit

Les objeccions al procés de venda

- El procés de venda
- Habilitats i intel·ligència emocional aplicats al procés de venda
- Les objeccions com a oportunitats
- Les eines de coaching al procés de venda

Les objeccions en altres situacions

- Les objeccions als processos de negociació
- Objeccions i incidències
- Com gestionar incidències i queixes de clients
- Les objeccions com una oportunitat d'excedir les expectatives dels clients

Curs subvencionat per:

BancSabadell
d'Andorra

