

AUGMENTA LES TEVES VENDES GRÀCIES A LA VENDA CONSULTIVA

- **Dates i horaris:** 9 de desembre, de 9 a 14 h i de 15 a 18 h
- **Durada:** 8 hores
- **Dirigit a:** comercials, directors comercials, propietaris, gerents i directors generals que desitgin augmentar les seves vendes.
- **Objectius:** proporcionar les tècniques necessàries per aconseguir una adequada generació de confiança. Facilitar eines que permetin detectar les necessitats dels clients potencials. Conèixer i interioritzar les habilitats de manera natural i que això sigui beneficiós per a les dues parts. Aconseguir una relació duradora en el temps amb els nostres clients i fidelitzar-los.
- **Preu:** 181 €. Inclou tota la documentació i el certificat d'assistència de la CCIS.
- **Col·laboració tècnica:** **Josep Mas Font** - Llicenciat en Ciències Empresarials i MBA per ESADE. Professor col·laborador d'ESADE, EAE, la UB i la Universitat Politècnica de Madrid (CEPADE). Soci-Col·laborador de Gamma Management.

PROGRAMA

1. Èxit en la venda: de què depèn?

2. La importància de la diferenciació de la nostra empresa en la ment del consumidor: factors diferencials

3. La gran importància de l'actitud i l'autoconfiança:

- Com gestionar les pors al fracàs i al rebuig
- Com fer-se valorar per tot el que aportem al client
- Com automotivar-se. Superar els fracassos i evitar caure en la frustració
- Com millorar l'autoconcepte i la confiança en un mateix

4. Millora de la comunicació mitjançant la contrastada eina Talent - DISC

- Coneixement i comprensió dels diferents tipus de personalitat
- Com adaptar el nostre estil de comportament per aconseguir els objectius
- Tractament dels diferents punts de vista

5. Competències comunicatives en el model Artival

- **Actitud positiva** en la comunicació. La importància del llenguatge verbal i no verbal
- **Capacitat relacional;** crear un context de sintonia i relació a llarg termini amb el client
- **Preguntar eficientment;** per comprendre les autèntiques necessitats del client
- **Escoltar** activament per tal d'interpretar el sentit i el significat essencial del que el nostre interlocutor està dient
- **Empatia;** “posar-me a les sabates de l'altre”, identificar les necessitats reals del client i convèncer-lo dels beneficis diferencials del nostre producte o servei
- **Feedback;** assegurar de forma sistemàtica amb el client que la nostra interpretació dels seus fets i necessitats és la adequada

Continua pàgina següent >

AUGMENTA LES TEVES VENDES GRÀCIES A LA VENDA CONSULTIVA

PROGRAMA - continuació

6. Les 7 fases del procés de venda (model Artival)

- Preparació

- Obtenir informació del client i establir objectius

- Obertura

- Generar confiança

- Comprensió de les necessitats del client

- Crear interès, verificar necessitats i clarificar objectius

- Proposta de valor

- Diferenciar clarament la nostra proposta i posicionament dels nostres serveis

- Resolució d'objeccions

- Anticipar-se i resoldre-les eficaçment

- Tancament

- Resumir els beneficis del client, obtenir feedback i fixar els següents passos

- Follow-on

- Apropiat seguiment per tal d'assegurar que el procés de post-venta es desenvolupa adequadament

7. Errors més freqüents en el procés de venda

8. La fidelització dels clients i l'obtenció de recomanacions dels mateixos

9. Síntesi, conclusions i pla d'acció

- Desenvolupament del pla d'acció de millora Individual amb els temes a aplicar immediatament a la pràctica
- Col·laboració i assessorament per part del formador-facilitador

Curs subvencionat per:

**BancSabadell
d'Andorra**

