

PROGRAMA:

- 09:00** Apertura y presentación
- 09:15** El arte de vencer el miedo
- 10:00** Gestionar nuestro talento para la venta
- 10:30** Motivación asociada a la venta
- 11:00** Coffe Break
- 11:30** ¿Qué desea el cliente?
- 12:00** ¿Por qué perdemos un cliente? Técnica ALJU´S
- 12:30** ¿Cómo son nuestros clientes? Factoría DISNEY
- 13:00** ¿Cómo tratar a nuestros clientes? Análisis Transaccional.
- 13:30** Factores que delimitan nuestras capacidades. Motivación para el entorno comercial.
- 14:00** Almuerzo
- 15:30** Necesidades Vs oportunidades
- 16:00** Características Vs beneficios de nuestros productos.
- 16:30** Algunos ejemplos en imágenes
- 17:00** Análisis de aprendizajes y compromisos
- 17:30** Cierre de las jornadas y conclusiones

OBJETIVOS

- Descifrar por qué resulta complicado ponerse en el lugar del cliente
- Instrumentar una nueva actitud capaz de afrontar la situación actual sin caer en el pesimismo y el derrotismo
- Tratar el para qué de nuestros productos y no el por qué
- Aprender a vender por la necesidad de compra del cliente y no por las necesidades de venta de los vendedores
- Mejorar nuestra competencia negociadora
- Sacar el máximo partido a nuestras habilidades con relación a mejorar el largo plazo con nuestros clientes