

JORNADA ABIERTA

“Las 5 Palancas de las Ventas para la mejora de resultados”

Jueves 29 de enero de 2015

Presentación

Hoy más que nunca, vender es un asunto de supervivencia para cualquier empresa. Estamos convencidos que a pesar de los tiempos de incertidumbre, es posible (y necesario) el crecimiento, si contamos con los elementos claves que intervienen en el proceso de la venta.

En esta sesión analizaremos de forma práctica y detallada las palancas que intervienen en el proceso, para obtener estos resultados extraordinarios, aún en entornos tan críticos.

Objetivos:

- Conocer las 5 Palancas: Personas, Producto, Proceso comercial, Prospección, y Profesionalización del equipo comercial, que inciden directamente en el éxito comercial
- Ser capaz de aplicarlo en la propia empresa
- Desarrollar un modelo que mejore las ventas y el beneficio para el comercial y su empresa

Programa

1. ¿Qué entendemos por Actitud Comercial? El Perfil del comercial de éxito, como elemento básico y clave para mejorar las ventas y conseguir resultados
2. Diferenciación: ¿Conocemos el idioma del Cliente?
3. Metodología Comercial. Fases y tareas del Proceso Comercial. Herramientas de Comunicación con los clientes
4. La Ejecución comercial. “Momentos de la verdad en la Venta”. Herramientas de apoyo comercial.
5. Profesionalización del equipo comercial. “Entrenando con cada cliente”

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs, futuros empresarios y vendedores.

Ponente:

Carlos Romeo Mateo / Alberto Ortega Valverde. Consultores expertos en ventas de Fuerza Comercial Consultoría

Día, Hora y Lugar

Jueves 29 de enero de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia