

## *Habilidades equipos comerciales, Vender empieza por el NO al precio*

El objetivo principal de esta formación es que integre los conocimientos, las habilidades y los hábitos profesionales imprescindibles en un equipo comercial, para afrontar con éxito los retos que se plantean las empresas hacia el futuro.



### **OBJETIVOS:**

Objetivos de las unidades:

- Provocar un cambio de actitud hacia la venta. Sensibilizar sobre la importancia de la actitud del vendedor a la hora de argumentar el producto.
- Entender cada oportunidad de venta como un nuevo reto un reto trabajando el Carpe diem y Kaizen
- Sensibilizar sobre la importancia de la escucha a la hora de argumentar el producto.
- Diseñar estrategias comunes de argumentación del producto y su precio, el tratamiento de objeciones y su puesta en marcha a través del trabajo en equipo de los comerciales.
- Preparación y desarrollo de argumentos centrados en el tipo de producto y cliente desarrollando las habilidades de influencia y persuasión.
- Conocer cómo se negocia paquetes de variables defendiendo el precio.
- Proporcionar técnicas y herramientas que ayuden a los vendedores a gestionar el “no al precio” y las objeciones, provocando de esta manera el cierre de la venta.
- Entrenar en la aplicación práctica de los momentos clave y situaciones (habituales y de bloqueo), con las técnicas y herramientas apropiadas.

## CONTENIDOS:

### **El comercial y la venta.**

- ✓ *Como influimos en el cliente. La actitud en el AHORA.*
- ✓ *Cada campaña un reto. Cambio radical de actitud.*
- ✓ *El Carpe diem y Kaizen en la venta*

### **Habilidades de comunicación, escucha, persuasión e influencia**

- ✓ *La escucha activa. Cómo callar tu voz interna.*
- ✓ *Argumentación de productos clave según campaña, centrada en el cliente.*
- ✓ *Preparación de la tabla de argumentarios convincentes. Lo que hay que saber, decir, destacar y responder justificando el precio.*
- ✓ *Elaboración de una comunicación persuasiva.*
- ✓ *Tratamiento convincente de objeciones y situaciones difíciles. Técnicas y habilidades de defensa del precio.*
- ✓ *El desarrollo de la influencia y persuasión en toda comunicación con el cliente.*
- ✓ *Negociar en situaciones de desventaja.*
- ✓ *Negociar paquetes de variables sin mover el precio*
- ✓ *Provocar el cierre de la venta. Habilidades y técnicas de cierre.*

## DOCENTE:

Joaquín Monzó Sánchez

## FECHAS:

Fechas: 25 de noviembre de 2019

Duración: 8 horas

Horarios: 8:30 a 14:30 y de 16:30 a 18:30 horas

Lugar: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Palencia. Plaza Pío XII, nº 7. Palencia.

## PRECIO E INSCRIPCIONES:

Precio: 190 € + IVA (Bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo)

Inscripciones: Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Palencia  
979 165 051 – formacion@cocipa.es