

OFERTA FORMATIVA

ÁREA COMERCIAL Y DE RELACIÓN CON EL CLIENTE



Todos los cursos se pueden adaptar en horas y en contenido

Modalidades de impartición:

Presencial



Teleformación



Influir y Persuadir al cliente

Este curso tiene como objetivos; proponer una oferta adecuada y presentarla de manera atractiva, alcanzar el acuerdo y la confianza del cliente, conseguir la venta a corto plazo y fidelizar a largo plazo y construir una relación duradera, ética y de confianza.

La venta de alto rendimiento

Mediante este curso, podrás, definir sus nuevos objetivos de venta según un proceso que integre la dimensión emocional. Estructurar su proceso de venta para prepararse a las preguntas del cliente, a su entorno y a sus palancas de decisión. Situarse en el plano de las emociones del comprador, para captar sus motivaciones profundas. Definir su plan de acción y saber justificarlo de manera racional y emocional.

Negociación comercial en tres dimensiones

Este curso permite: Comprender el proceso de la negociación. Adaptar su estrategia de negociación en función del contexto. Mejorar la preparación de la negociación. Mantener la reunión de negociación empleando técnicas contrastadas y desarrollar una mejor relación frente a su cliente.

Técnicas de venta

Los objetivos de este curso son: Incorporar las necesidades del cliente a la gestión de ventas, Adquirir un métodos de ventas concreto y completo para tener éxito en la visita comercial, Adquirir las 7 reglas de eficacia para triunfar en una venta, Desarrollar herramientas personales para preparar y llevar a cabo ls visitas comerciales, Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la visita comercial, Responder a las objeciones y concluir de manera positiva y Construir las bases de una relación a largo plazo.

Venta por teléfono

Gracias a este curso, el alumno podrá, Conocer las bondades y las deficiencias del medio telefónico. Sacar el máximo provecho de las ventajas que el medio ofrece. Saber conocer a los diferentes tipos de clientes y detectar sus necesidades. Saber argumentar en base a los móviles de compra de cada cliente y mantener y hacer crecer nuestra cartera de clientes (fidelización).

Venta y negociación para no comerciales

Mediante este curso, el alumno estará capacitado para adoptar un comportamiento comercial con el cliente. Desarrollar la capacidad de escucha para mejorar la comprensión. Encontrar zonas comunes de interés y construir una asociación en beneficio de todos. Identificar la forma de colaborar con los servicios comerciales en beneficio del cliente y de la empresa. Fortalecer la eficacia personal en la relación con los clientes, sobre todo en situaciones difíciles y ganar en soltura en el cliente.

Motivar y fidelizar a un equipo comercial

Los objetivos de este curso son: Comprender e integrar las motivaciones profundas que movilizan a sus comerciales. Actuar sobre 4 palancas para reforzar el sentido de pertenencia de su equipo comercial y potenciar resultados. Fortalecer su equipo comercial y desarrollar el negocio.

Atención al cliente; vincular y fidelizar

Este curso habilita para comprender los factores que generan la fidelidad del cliente. Identificar las prácticas y cualidades que fidelizan al cliente. Desarrollar una calidad de contacto que marque la diferencia. Generar confianza en el cliente. Desarrollar la escucha activa y empática y Aumentar su capacidad de influencia.

