



TALLER ONLINE : VENTAS AVANZADAS

Jornada eminentemente práctica, dinámica y participativa en la que aprenderemos a desarrollar las habilidades de venta avanzadas para mejorar el negocio y hacerlo más rentable y exitoso.

- Diseño individualizado de tu Plan de Ventas aplicando las técnicas más adecuadas a la situación, clientes y mercado de cada participante.*

TALLER PRÁCTICO ONLINE
10, 11 y 12 de mayo de 2021
9:00-11:30 y último día 9:00-12:00

Duración:

Taller práctico de 8 horas

Fechas y horario:

10, 11 y 12 de mayo de 2021

9:00-11:30h y último día de 9:00-12:00

8 horas

Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

Matrícula de la jornada:

- No Socio:120€
- Socio Club:
Consúltenos su
descuento

Ponente:**SILVIA BANEGAS POZO**

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con 22 años de experiencia internacional en transformación organizacional, planificación estratégica, ventas y desarrollo de negocios, customer experience, desarrollo de talento, liderazgo y management

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es o en la web www.camaramadrid.es

Más información:

Natalia Rodríguez

natalia.rodriguez@camaramadrid.es



Tlf: 91 538 35 00/36 36

Objetivo de la Jornada:

- Entender la importancia de la planificación y prospección comercial como base de un buen proceso de ventas.
- Mejorar los resultados comerciales de los participantes a través del desarrollo de sus habilidades de comunicación y contacto comercial, la correcta detección de oportunidades comerciales, el conocimiento de las técnicas de argumentación de productos y servicios, la detección de las señales de cierre, el tratamiento adecuado de las objeciones del cliente y la aplicación de técnicas de negociación y cierre de ventas.
- Conocer las diferentes y más eficaces técnicas de venta sabiendo cuándo aplicarlas en función de los objetivos comerciales, producto, tipo de cliente, recursos y mercado.
- Diseñar un Plan de Ventas Avanzadas adaptado a la realidad de cada empresa y participante que aplique de forma práctica las habilidades y conocimientos desarrollados a lo largo del workshop en sus propios negocios y compañías.

Contenido:

1. Planificación comercial
2. Prospección de mercado
3. Contacto inicial
4. Detección de oportunidades comerciales.
 - Técnica de preguntas
 - Escucha activa
5. Argumentación de productos y servicios. Estrategias para la presentación comercial y el posicionamiento frente a la competencia
6. Cierre de ventas efectivo
7. Detección de señales de cierre
 - Manejo de objeciones
 - Técnicas de negociación y cierre de ventas
8. Seguimiento comercial
9. Técnicas de venta más utilizadas y efectivas
 - Venta de soluciones
 - Venta consultiva
 - Método SPIN
 - Venta inbound
 - Método SNAP
 - Venta Challenger
 - Sistema de Ventas Sandler