



## **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**  
**26, 27 y 28 de Septiembre de 2022**  
**9:00-11:30 y último día 9:00-12:00**

**Duración:**

Taller práctico de 8 horas

**Fechas y horario:**

26, 27 y 28 de Septiembre de 2022  
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:125€
- Socio Club:  
Consúltenos su  
descuento

**Ponente:****SILVIA BANEGAS POZO**

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con mas de 23 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](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

**Más información:**

**Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto: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