



TALLER ONLINE : VENTAS AVANZADAS

Taller eminentemente práctico, dinámico y participativo en el 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
25, 26 y 27 de enero de 2023
9:00h-11:30h y último día 9:00h-12:00h

Duración:

Taller práctico de 8 horas

Fechas y horario:

25 y 26 de enero de 2023
en horario de 9:00h - 11:30h
27 de enero de 2023 en horario
de 9:00h - 12:00h

Lugar de celebración:

EVENTO ONLINE

Matrícula del Taller:

- No Socio: 125€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

Ponente:**SILVIA BANEGAS POZO**

Consultora senior, experta en consultoría estratégica, con mas de 25 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

Objetivos del Taller:

- 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