



## **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**  
**13, 14 y 15 de febrero de 2024**  
**9:00h-11:30h y último día 9:00h-12:00h**

**Duración:**  
Taller práctico de 8 horas

**Fechas y horario:**  
13 y 14 de febrero de 2024  
en horario de 9:00h - 11:30h  
15 de febrero de 2024 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](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

**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