

C0111

La Venta Consultiva Oh- Norman - Módulo 1



Todos los profesionales de las ventas reconocen que actualmente la venta está cambiando y que estos cambios son muy rápidos. Nos encontramos en el centro de uno de los períodos más turbulentos y competitivos en la historia moderna de ventas consultoras o profesionales.

La venta se ha tornado mucho más compleja, sofisticada y exigente, con ciclos de ventas más largos, y con competidores y clientes más competentes. Por otra parte, los clientes desean establecer relaciones duraderas y exigen a la empresa y a sus representantes comerciales que identifiquen y conozcan sus necesidades y actividades. Además, desean soluciones innovadoras y personalizadas para sus necesidades.

Nuestras investigaciones han revelado que pueden conseguirse ventajas competitivas por medio de un servicio de calidad y una fuerza de ventas bien formada. Este “valor añadido”, su determinación profesional de ofrecer un servicio sobresaliente y el empuje personal les diferenciarán entre los demás a lo largo del nuevo milenio.

Este módulo ha sido diseñado no solamente para proporcionarles las técnicas distintivas necesarias para la venta, sino también para establecer una cultura profesional de ventas dentro de su organización. Una vez que hayan adquirido o actualizado sus técnicas básicas de ventas, se encontrarán con las habilidades para practicarlas y desarrollarlas en el puesto de trabajo.

Duración 16 horas (2 días)
Horario 9:00 a 18:00h (comida incluida)
Precio por asistente 850 € (IVA no incluido)

Contenido

- Actitud, conocimiento o habilidad.
- Preparar el escenario.
- Preguntar y escuchar estratégicamente.
- Oportunidades y necesidades.
- Producto, Características y Beneficio (PCB).

Requisitos

Ninguno

Objetivos

El participante:

- Conocerá los principios de la venta.
- Conocerá el ciclo de la venta.
- Sabrá realizar aperturas positivas.
- Será capaz de usar preguntas abiertas y cerradas.
- Podrá utilizar los fundamentos de la escucha activa.
- Será capaz de diferenciar oportunidades y necesidades.
- Podrá utilizar el PCB (Producto/Características/Beneficio).
- Podrá reconocer señales de compra.

Lugar-Fecha Barcelona -12/02/2019 al 13/02/2019