

JORNADA ABIERTA

Vendo todo lo que quiero: Nuevas claves del éxito comercial

Jueves, 30 de Octubre de 2014

Presentación

“PERO ES QUE nadie compra, PERO ES QUE estamos en crisis, PERO ES QUE ahora vienen Fallas y la gente no está para comprar, PERO ES QUE somos muy caros, PERO ES QUE ahora hay mucha competencia...” EXCUSAS!!!

Si bien es cierto que en la coyuntura actual, los especialistas en ventas lo tienen más difícil, también es una época para demostrar la empatía comercial y nuevos métodos de trabajo. A lo largo de la Jornada, se darán pautas en la mejora de las técnicas de ventas que rentabilicen el trabajo comercial.

Objetivos:

- Dar a conocer las claves y herramientas principales para la mejora comercial
- Aumentar nuestra cartera de clientes cambiando nuestro método de trabajo
- Optimizar nuestros propios recursos comerciales
- Conocer los métodos para acceder a ventas referenciadas
- Reconocer la venta como protagonista estructural de la empresa

Programa

1. Entender la venta como la única actividad que reporta beneficios a la empresa
2. Simplemente caer bien. Empatía comercial
3. Optimización de los recursos que disponemos en relación al producto, al precio, a la distribución y a la comunicación
4. Técnicas para alejarse de las ventas a puerta fría
5. Racionalización de nuestra actividad comercial
6. Método de trabajo para controlar todas las objeciones del cliente
7. Dar valores añadidos diferentes a los del mercado

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente:

Sergio Ayala Climent

Autor del libro Vendo Todo Lo Que Quiero

Día, Hora y Lugar

Jueves 30 de octubre de 2014 de 16:30 a 20:00 h. Salón Actos CEEI Valencia