

# formació



## Cursos de màrqueting i comercial

### TÈCNiques DE VENDA: 8 PASSOS PER A UNA VENDA PROFESSIONAL

#### Descripció

##### OBJECTIUS DEL CURS

El curs té la finalitat d'ensenyar a les persones professionals de la venda els recursos més rentables a l'hora de negociar amb el client i diferenciar-se de la competència. L'intercanvi d'experiències amb altres persones professionals els serà de gran utilitat per millorar els seus resultats.

##### DESTINATARIS

Totes les persones que tinguin una activitat relacionada amb l'àmbit comercial i que vulguin i/o necessitin aprendre les tècniques de venda que els permetin dominar la situació i obtenir resultats més regulars i exitosos.

#### Programa

##### Aspectes Previs

L'actitud: clau del rendiment. Automotivació. Desenvolupament d'habilitats socials: empatia i assertivitat.

##### 1. Coneixement del producte

##### 2. Estudi del mercat

3. **Clients i clients potencials.** Les motivacions de compra.

##### 4. L'entrevista de venda

La presentació: guanyar-nos la confiança del client. Captar l'atenció. Recollir informació. Identificar les necessitats.

##### 5. Argumentar correctament

Preguntat i escoltar, la millor tàctica per vendre. Comunicació no verbal: el llenguatge no-verbal.

## 6. Rebatre objeccions

Per què apareixen les objeccions? Tècniques i mètodes per respondre. L'objecció al preu.

## 7 Tècniques de tancament i de negociació

L'art de rematar la venda. Com reconèixer el moment adequat? Què fer quan no s'aconsegueix la venda?

## 8. Fidelitzar al client

La post-venda. Com actuar davant de les reclamacions?

# Professorat

## CARLES MARTÍ MILLAN

Docent amb una trajectòria de més de 30 anys en el món de la venda. Ha treballat en empreses de productes i serveis, tant pimes com Multinationals. En la seva trajectòria professional, ha dirigit departaments i línies de negoci, ha treballat amb equips de persones i ha esdevingut responsable de delegacions comercials diverses. Formador expert en actitud i aptituds comercials.

# Metodologia

El curs té un enfocament absolutament pràctic i participatiu. El desenvolupament de les sessions consistirà en una breu introducció teòrica sobre el tema per entrar després de ple en pràctiques de negociació.

**Ensenyament personalitzat**, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

**Fàcil aprenentatge**, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

**Enfocament totalment pràctic**

**Ràpida assimilació en un temps mínim**

**Professorat amb àmplia experiència docent**

## Dates/horaris

**Inici: 11 de novembre**

**Durada: 25 hores**

Grup de dijous vespres (de 19:30 a 22:00)

## Lloc

**A les nostres aules del C/Sèquia 11, 2a planta**

