



Acción Formativa

"TALLER DE DESARROLLO DE NEGOCIO: ENERGÍA COMERCIAL ORIENTADA AL CIERRE"

En Vigo, 21 de junio

de 09:30 a 14:00 y de 15:00 a 18:30 horas
(Incluye almuerzo)

Hotel Coia
Calle Sanxenxo Nº1, 36209, Vigo



TARIFA
495 € + IVA
por alumno

BONIFICACIÓN
104 €
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN
14/06/2018



Grupo P&A - Tel. (+34) 902 207 792 - info@grupo-pya.com

INTRODUCCIÓN

Energía Comercial es una nueva metodología comercial, basada en los fundamentos del neuromarketing que nace de la experiencia y del análisis de las competencias y actitudes de miles de comerciales en los distintos seminarios y cursos de ventas impartidos por el autor.

Su propósito es mejorar la actitud del comercial hacia el cierre y su ratio de conversión proporcionándole herramientas testadas y eficaces.

OBJETIVOS

- Mejorar los ratios de cierre de los participantes.
 - Proporcionar herramientas y técnicas de cierre, no solo para la última fase del proceso comercial, sino para conseguir acuerdos y cierres parciales durante toda la entrevista.
 - Gracias al diagnóstico personalizado de nuestros estilos de cierre, generar planes de acción específicos orientados a la mejora de los ratios de conversión de los participantes.
 - Diagnosticar los niveles de energía y motivación de los participantes hacia el cierre con el fin de conseguir las mejores posibilidades comerciales de acuerdo.
 - Identificar fórmulas y facilitadores para mejorar nuestra energía en los procesos de cierre y negociación.
-

CONTENIDOS

1. ¿Cómo orientarse al cierre desde el principio de la acción comercial? El Cierre como Orientación. La mayoría de los comerciales identifican el cierre como el objetivo más complejo de su acción comercial. “Me cuesta cerrar”, “No se si estoy incomodando al cliente”, etc son algunas expresiones típicas que oímos normalmente a los comerciales. La orientación al cierre significa tener una actitud predispuesta al cierre desde el principio del proceso comercial.
2. ¿Cómo facilitar el cierre, especialmente para aquellos comerciales que más les cuesta cerrar? El Cierre como Proceso. Las técnicas de venta nos hablan de lo que se denominan pre cierres o cierres parciales, que hay que ser capaz de generar y atar en los distintos momentos de la entrevista.
3. ¿Qué herramientas nos ayudan a cerrar? Tipos de Cierre. Los cierres se pueden clasificar en directos o indirectos en función del grado de decisión o compromiso que conllevan. Los cierres están íntimamente unidos a las objeciones y a los procesos de implantación de los productos o soluciones.
4. ¿Cómo puedo mejorar personalmente mi estilo de cierre? Caracteres orientados al cierre. Hay personas que por su forma de ser tienen menos dificultad que otras para conseguir cierres durante la entrevista. Desarrollan una capacidad (o energía) denominada Ego Strength, es decir “Fuerza del Yo”. La capacidad de hacer propuestas de cierre, de entrar en “conflicto” con el cliente de manera asertiva y valiente.

METODOLOGÍA

Nuestra metodología es eminentemente participativa y se basa en los siguientes elementos:

- Formación Basada en Actividad. Todos los contenidos claves se realizan con lo que denominamos Dinámicas de Participación Activa, es decir pequeñas dinámicas en las que los contenidos se extraen de manera práctica y participativa.
- Best Practice Factory (BPF). Especialmente para la definición y extracción de mejores prácticas utilizamos esta metodología basada en los modelos de Aprendizaje por Descubrimiento, según las cuales los contenidos son definidos por los propios participantes con la facilitación del consultor.
- Skills Labs (Laboratorio de habilidades). Especialmente indicados para el desarrollo de habilidades relacionadas con las técnicas de venta donde entrenamos y practicamos las recetas generando escenificaciones comerciales muy dinámicas y entretenidas con la ayuda de diversos soportes.

Nuestros Materiales (Entregables de Energía Comercial):

- Las Baterías. Son unas fichas con los contenidos teóricos más relevantes del programa que se entregan de forma escalonada conforme se van completando los temas. Se organizan con una anilla lo que permite ordenarlas y clasificarlas según el programa. El formato es muy adecuado para poder ser consultadas en el día a día y de esta forma tener más a mano la información.
- Cuaderno de Trabajo. Un cuaderno de trabajo en formato libreta que se puede acoplar a las baterías para tenerlo siempre a mano. Los alumnos lo utilizan durante la sesión presencial tomando apuntes y para la realización de ejercicios y dinámicas.

CONSULTORES

Fernando Pozueta

- Licenciado en Psicología. Especialidad Industrial y Educativa (Universidad Complutense de Madrid).
- Máster en Gestión de RHH (IDE-CESEM).
- Consultor con más de 25 años de experiencia en formación comercial (Dirección Comercial y Dirección de Equipos Comerciales).
- Más de 14.000 horas impartiendo formación.
- Autor del libro "Energía Comercial".
- Ponente y conferenciante en diferentes escuelas de negocio y empresas.
- Consultor asociado a Grupo P&A.

DURACIÓN

8 horas

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

TALLER DE DESARROLLO DE NEGOCIO: ENERGÍA COMERCIAL ORIENTADA AL CIERRE

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura en el momento de la inscripción a la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria. La impartición de la acción formativa estará supeditada a la inscripción de un número mínimo de 8 participantes.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

