

**DIRIGIDO A:**

Estos Cursos de Técnicas de Ventas y Negociación, están dirigidos a todas las personas que venden y negocian, tanto con clientes nuevos como con clientes que ya lo son.

**OBJETIVOS:**

Conocer la diferencia entre la venta expositiva y la venta involucrativa y las poderosas ventajas de esta última. Aumentar sus habilidades comerciales, asumiendo y minimizando sus puntos débiles, "vicios" y potenciando sus puntos fuertes. Darles soluciones prácticos y reales a los problemas que se encuentran "día a día" en la calle.

**SISTEMA PEDAGÓGICO:**

El Curso será impartido a través de la simulación de problemas de ventas reales, propuestos por el monitor.

El asistente propone sus problemas y aprende y practica las soluciones.

El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

**PROGRAMA****| La Venta**

- | Presentación personal y de Empresa.
- | Comprobación del (P.P.D.)
- | Partes técnicas de una Acción de Ventas.
- | Móviles de Compra. Móviles conscientes.
- | Móviles no conscientes. Manejo de cada uno de ellos.
- | Presentación de productos / servicios.
- | El Producto Estrella. Tratamiento del mismo.
- | Argumentación de productos / servicios.
- | Tratamiento de T.O.P.E.S. (Objeciones)
- | La rentabilidad como objetivo fundamental en la Negociación.
- | Consecuencias a medio y largo plazo de descuentos, rappeles, servicios no facturados.

**| La información herramienta clave dentro de la Negociación**

- | Arte de Preguntas
- | Tipos de Preguntas
- | La Negociación.
- | Posiciones de salida en la Negociación.
- | Declaración de intenciones
- | Fijación de Puntos propios.
- | Puntos Renunciables.
- | Puntos de Señuelo.
- | Detección de Puntos Ajenos de Interés.
- | Elementos Intercambiables.
- | Manejo de concesiones. "Yo te doy, tú me das"
- | Actitudes comerciales adecuadas durante la Negociación.
- | Los silencios y su manejo.

**| Cierre de Ventas y Negociación.**

- | ¿Cuándo es el momento adecuado de cerrar?
- | Distintas técnicas de cierre, para distintas situaciones.

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**[interesados@consultorescomerciales.es](mailto:interesados@consultorescomerciales.es)

Título del Curso \_\_\_\_\_ Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_

Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Asistente \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Persona de Contacto \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

**2 Días - 16 Horas****617 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3  
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)  
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793