

DIRIGIDO A:

Los Cursos de Ventas y Negociación con y sin Presupuesto, están dirigidos a los profesionales que para realizar algunas ventas hayan de realizar presupuestos.

OBJETIVOS:

Dotar a los asistentes de técnicas de venta con presupuesto específicas, prácticas y del "día a día" para aumentar su efectividad delante de sus clientes. Dominar Técnicas de Venta de alto nivel para controlar y dominar situaciones difíciles de la venta adquiriendo una mayor seguridad frente al cliente, vendiendo más y mejor.

SISTEMA PEDAGÓGICO:

Se desarrollarán durante el Curso distintas herramientas para que los participantes comiencen a rentabilizarlas, nada más terminar el Curso. El monitor y los asistentes proponen problemas de ventas y se entrenan y practican las soluciones. El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

PROGRAMA**| La Primera entrevista**

- | Diferencias entre vender con presupuesto y vender sin presupuesto.
- | Partes Técnicas de la Ventas
- | Presentación personal y de Empresa.
- | La información como arma imprescindible en el proceso de ventas.
- | Arte de Preguntar.
- | Detectar las necesidades del cliente.
- | Móviles de compra. Manejo de cada uno de ellos.
- | Presentación de productos / servicios.
- | El Producto Estrella.
- | Argumentación de productos / servicios.
- | Saber como detectar presupuestos de la competencia.
- | Ventajas de ser los últimos en ofertar.
- | Fijar segunda entrevista.

| La segunda entrevista.

- | La Negociación.
- | Posiciones de salida en la Negociación.
- | Declaración de intenciones
- | Actitudes comerciales adecuadas en esta fase .
- | Los silencios y su manejo.
- | Tratamiento de T.O.P.E.S. (Objeciones)
- | Cinco Puntos de Oro.

- | La rentabilidad como objetivo fundamental en la Negociación.
- | Consecuencias a medio y largo plazo de descuentos, rappeles, servicios no facturados.
- | Objeciones y "trucos" que utilizan los compradores.

| El Presupuesto.

- | Tipos de Presupuesto y objetivos de cada uno de ellos.
- | Manejo y enfoque positivo del Presupuesto.
- | El Presupuesto Palanca.
- | Manejo adecuado de los Presupuestos de la competencia.

| Cierre de Ventas.

- | Técnicas de Cierre de Ventas con Presupuesto.
- | El Virus del Remordimiento de Compras.
- | Vacunas. Anulación de Presupuestos.

- | En todos los Cursos de Ventas y Negociación con y sin presupuesto se realizarán ejercicios prácticos.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓNinteresados@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 _____

[Consultar Fechas](#)**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