

LA VENDA PERSUASIVA: TÈCNIQUES DE VENDA I FORMACIÓ PER A VENEDORS

Cursos 100% subvencionats

Cansat/da del típic curs de vendes estereotipat? Busques noves idees per a elaborar discursos de venda persuasius?

Vols augmentar la teva cartera de clients i consolidar la ja existent?

Tenim el curs perfecte per a tu. En el curs de "Venda persuasiva" coneixeràs les tècniques més potents per a entrar en sintonia amb el teu client/a potencial i aprendràs a influir i seduir amb creativitat. Descobriràs els teus propis recursos interns i aprendràs a identificar el verdader insight del client/a.

Adreçats a treballadors en actiu i autònoms

Preu: Totalment subvencionat per a treballadors del règim general o bé autònoms.

Quan? Del 01/10/19 al 31/10/19 de 16:00 a 20:00

Quantes hores? 40h Dimarts i Dijous

Quina titulació obtindré? Un certificat de formació contínua amb el detall de les hores realitzades y el contingut del curs.

On? Grup CIEF Barcelona c/Francesc Tàrraga 14 3 Planta - 08027 Barcelona

Número de places: 12

Continguts:

1. La presentació

- 1.1. Determinar aquells elements que intervenen en una presentació
- 1.2. Analitzar la c.n.v. i la seva importància en la presentació i en el procés global de la venda
- 1.3. Analitzar cada un d'aquests elements en les àrees
- 1.4. Coneixements necessaris
- 1.5. Destreses implicades
- 1.6. Comportament òptim

2. L'anàlisi de necessitats

- 2.1. Respondre la pregunta: per què compra el client?
- 2.2. Analitzar l'empatia com a tècnica bàsica per aconseguir conèixer les necessitats del client
- 2.3. Aprendre a realitzar les preguntes adequades per extreure el màxim d'informació

2.4. Analitzar i desenvolupar el procés d'escolta activa

2.5. Determinar el tipus de client i l'estratègia per abordar-lo

3. L'argumentació

3.1. Analitzar i desenvolupar el procés de la comunicació intencional

3.2. Determinar diferents tipus d'arguments

3.3. Establir les fases que componen l'elaboració i exposició de l'argument

3.4. Analitzar els requisits necessaris per elaborar i desenvolupar arguments

3.5. Aprendre tècniques de comunicació persuasiva que facilitin la fluïdesa del pensament i el control de la improvisació

3.6. Pràctiques

4. El tractament de les objeccions

4.1. Analitzar i estudiar els diferents tipus

d'objeccions

4.2. Elaborar estratègies per fer front a cada tipus d'objecció

4.3. Determinar els requisits necessaris per detectar i abordar eficaçment les objeccions

4.4. Pràctiques

5. Tècniques de presentació del preu

5.1. Establir elements implicats en la conclusió o tancament de la venda

5.2. Aprendre a detectar, analitzar i valorar els indicis de compra

5.3. Treballar diferents tècniques per presentar el preu

6. Tècniques de tancament

6.1. Analitzar els requisits necessaris per realitzar un tancament de venda reeixits

6.2. Treballar diferents tècniques de tancament

6.3. Pràctiques