

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 14/11/19

Quantes hores? 40h Dimarts i Dijous de 17:30 a 20:30 (el dia 01/10 la sessió serà de 17:30 a 21:30)

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

On? Grup CIEF Reus c/Alcalde Joan Bertran, 34-38 1a planta 43202 REUS

Número de places: 10

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