

16 - 23 - 30 de enero y 6 febrero del 2020

MARKETING | COMERCIAL

EL ARTE DE LA PREGUNTA COMO CLAVE PARA VENDER MÁS



DIRECCIÓN

Manuel Iradier, 17
01005 Vitoria-Gasteiz

TELÉFONO/WHATSAPP

945 150 190

CORREO ELECTRÓNICO

formacion@camaradealava.com



Objetivos

Aprender a COMO conseguir clientes nuevos y fidelizar a los antiguos, utilizando la herramienta de la pregunta como forma de obtener información que nos interesa para poder vender más.

- Conocer las herramientas que nos brinda el coaching y aplicarlas en el proceso comercial.
- Trabajar la **escucha y la presencia** ante el cliente.
- Definir un **hábito comercial** y un **procedimiento comercial** con el cual te sientas cómodo/a.
- **Practicar todo lo aprendido con casos reales** (La única forma de aprender a vender, es vendiendo).



Dirigido para

Personas que quieran aprender herramientas prácticas y para utilizar en el día a día en el ámbito comercial.



Dirigido por:

Jokin Fernández Moraza

Ldo. en Investigación de mercados, coach profesional, agente comercial y viajante. Experto en Coaching personal y ejecutivo. Director de ELCAVI

ELCAVI (El Camino del Viajante) www.elcavi.com



Fecha y horarios

16, 23, 30 enero y 6 de febrero de 2020

De 16:00 a 20:00 horas

Total de horas: 16



Lugar

Chamber Business School
Centro de Formación y Asesoramiento

Manuel Iradier, 17
01005 Vitoria-Gasteiz (Álava)



Matrícula

390 euros (10% descuento segunda o más persona empresa)
Se retendrá un 30% en cancelaciones realizadas entre 5 y 2 días antes del inicio y el 100% desde el día anterior al inicio del curso. El pago se puede realizar en efectivo, talón, con tarjeta o transferencia bancaria.



Programa

FASE 1: LA PREGUNTA COMO CLAVE PARA VENDER MÁS

Objetivo: conocer la herramienta de la pregunta como clave para poder vender más **¿Cómo estoy vendiendo hasta ahora?**

- ¿Cómo tiene que ser una pregunta?
- ¿Cuál es su estructura?
- ¿Por qué y para qué es importante realizar buenas preguntas?
- Comunicación verbal / no verbal.
- **Role playing**, utilizando la pregunta como herramienta para conseguir información de los integrantes del grupo.
- **Plan de acción** a aplicar en el día a día comercial.

FASE 2: EL CLIENTE ES DIOS: ESCUCHA Y PRESENCIA

Objetivo: trabajar la escucha y la presencia ante el cliente **¿Cómo me gustaría vender a partir de hoy?**

- ¿Por qué es importante la **presencia** y la **escucha** con mi cliente?
- ¿Positivo, agresivo o sumiso? Cómo enfrentarse a **personas difíciles**.
- Trabajo de la **escucha** y la **presencia** en la venta.
- Situaciones en las cuales puedo aplicarlo **en mi negocio**.
- Técnicas de **solución de conflictos**.
- Entender las **necesidades del cliente**
- **Plan de acción** a aplicar en el día a día comercial.

FASE 3: ENCUENTRA TU MÉTODO COMERCIAL

Objetivo: definir un hábito comercial en el cual te sientas cómodo o cómoda. **¿Cuál es el proceso comercial perfecto?**

- ¿Existe el método comercial **perfecto**?
- ¿Cómo actúo con un cliente nuevo? ¿Y con uno antiguo?
- **Llamada telefónica:** cómo utilizar la pregunta para conseguir información
- **Primera reunión** con el cliente: cómo gestionarme emocionalmente.
- Envío de **presupuesto y seguimiento**.
- **Cierre** del pedido.
- **Plan de acción**.

FASE 4: EL DÍA DE LA VENTA

Objetivo: practicar todo lo aprendido en las tres primeras sesiones. **¿Cómo poner en práctica lo aprendido?**

- **La única forma de aprender a vender es vendiendo.** Es por ello que dedicaremos un día entero a **vender (llamadas telefónicas reales a clientes potenciales)**
- **Creación** de un listado de 10 clientes potenciales/alumno.
- **Generación de fuerza de grupo** a la hora de encontrar referentes o clientes que les pueda interesar mi servicio.
- **Networking** y búsqueda de referencias.
- **Plan de acción** a aplicar en el día a día comercial.

BONIFÍCATE

TU FORMACIÓN

El coste de los cursos que imparte la Cámara de Álava es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social, es decir, a las empresas pueden salirles **gratis o con un elevado descuento**.

Aquellas empresas que realizan formación para sus trabajadores y que cotizan por la contingencia de Formación Profesional a la Seguridad Social tienen derecho a disponer de un **Crédito de Formación Continua**.

Este Crédito es la cantidad que la empresa dispone para financiar las acciones de Formación Continua de sus trabajadores. La Cámara, como entidad organizadora/formadora con la Fundación estatal para la formación en el empleo, asesora y gestiona el Crédito de Formación que las empresas disponen para sus trabajadores.



- **Importe bonificable por hora presencial.**
Desde 9 euros a 13 euros/hora
- **Cofinanciación mínima requerida a la empresa según tramos establecidos en la normativa.**
- **Más información: 945 150 190**
(María José Leiva)

Trámites para acogerse a las bonificaciones de la Fundación Estatal para la formación en el empleo

- 1 ▶ **Adherirse a la agrupación de empresas.**
- 2 ▶ **Comunicar los participantes en la formación y el visto bueno de la Representación Legal de los Trabajadores. (Si la hubiere)** *Firmado 15 días hábiles antes del inicio del curso.
- 3 ▶ **Realizar como mínimo el 75% de la formación.**
- 4 ▶ **La bonificación en las cotizaciones de la Seguridad Social podrá aplicarse a partir de la comunicación de la finalización de la formación, una vez recibido el anexo a la factura por parte de la Cámara.**



Información y documentación a rellenar:
tripartita@camaradealava.com



Se tramitarán aquellas solicitudes entregadas **como mínimo 8 días naturales anteriores al comienzo del curso antes de las 12:00****. (Si fuera festivo, puente, etc... entregar el día hábil inmediato anterior). Recomendamos entregar los formularios con anterioridad a la fecha tope, para evitar problemas por causas imprevistas y cumplir con los plazos exigidos.

**El incumplimiento de la normativa, comunicación en plazos, etc... exime del derecho a la tramitación de la bonificación por parte de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios. Este servicio es gratuito y sólo aplicable a las acciones formativas que imparte la Cámara. No es excluyente, es decir, tu empresa podrá realizar acciones formativas bonificables simultáneamente con otras entidades o impartir formación interna.

