

1, 8, 15 Y 22 OCTUBRE 2019

EL ARTE DE LA PREGUNTA COMO CLAVE PARA VENDER MÁS



cámara de álava
arabako ganbera

Respondiendo

**_Marketing
_Comercial**

.....



**Más información
e inscripciones:**

Tel: 945 150 190

e-mail: formacion@camaradealava.com



<https://twitter.com/camaradealava>

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Álava:
Centro de Formación y Asesoramiento
Manuel Iradier, 17 · Vitoria-Gasteiz

www.camaradealava.com/formacion





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 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

Dirigido a:

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

Fechas y horario:

1, 8, 15 y 22 de octubre 2019

De 16:00 a 20:00 horas · 16 horas

Matrícula:

390 euros / persona. En caso de asistir 2 o más personas de la empresa se aplicará un descuento del 10%.

Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas 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.

Lugar:

Cámara de Comercio e Industria de Álava
Centro de Formación y Asesoramiento
Manuel Iradier 17 · 01005 Vitoria-Gasteiz
945 150 190 · www.camaradealava.com





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.



Para inscribirte online,
pincha aquí.

O, si lo prefieres, rellena el siguiente formulario
y envíalo a: **formacion@camaradealava.com**



Nombre:

.....

Apellidos:

.....

Empresa:

.....

CIF:

.....

Cargo:

.....

Dirección:

.....

Población:

.....

C.P.:

.....

Provincia:

.....

Email:

.....

Las personas inscritas consienten tácitamente, salvo contestación escrita en contrario, el tratamiento automatizado de los datos remitidos a la CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA y SERVICIOS DE ÁLAVA. De igual modo, autorizan el tratamiento de cualquier otro dato que durante su relación con la CÁMARA sea puesto de manifiesto, todos ellos son necesarios para la prestación de los servicios pactados, así como para futuros servicios que pudieran ser de su interés. Se informa a los afectados del derecho de acceder, rectificar y, en su caso, cancelar los datos personales que se incluirán en el fichero automatizado mediante petición escrita a la CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA y SERVICIOS DE ÁLAVA.



Bonifícate tu formación

El **coste de todos 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**. ¿Cómo? 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 colaboradora en la **Fundación Tripartita**, asesora y gestiona el Crédito de Formación que las empresas disponen para sus trabajadores.

- _ Importe bonificable por hora presencia. 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 Tripartita:



Primer paso: Adherirse a la agrupación de empresas

Dicho documento tiene que incorporar la firma y sello de la empresa. Se ruega indicar persona de contacto y email (Dpto. de Recursos Humanos, Responsable de Formación...). Una vez tramitado el documento en el programa de la Fundación Tripartita, informamos a la empresa del crédito disponible para el actual ejercicio económico.



Segundo paso: Comunicar los participantes en la formación y el visto bueno de la Representación Legal de los Trabajadores.

Rellenar ficha participante*: Una por curso y asistente.

Vº Bº de la Representación Legal de los trabajadores*, si la hubiere y firmada 15 días hábiles antes del inicio del curso.

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 por la Fundación Tripartita.