



### Objetivo

Eres vendedor/comercial, pero ¿Vendes lo suficiente?  
¿Te gustaría mejorar tu cartera de clientes y optimizar tus acciones comerciales?

En el mundo de las ventas, la habilidad del vendedor es un factor fundamental para tener resultados positivos.

Así, este curso, eminentemente práctico, proporciona los conocimientos y herramientas necesarias para desarrollar las competencias comerciales que permiten ser más eficientes en entornos competitivos.

Al finalizar el curso, el alumno dominará las técnicas para incrementar las ventas mediante la mejora de sus habilidades actitudinales, sus aptitudes comerciales, su capacidad de negociación y su conocimiento en herramientas de gestión y fidelización de clientes.



### A quién va dirigido

Profesionales del área comercial que deseen mejorar sus habilidades de ventas y negociación, trabajando las etapas del proceso de ventas, el proceso de negociación y la gestión de la cartera comercial como herramientas de mejora en su relación con los clientes.

### Ponente

**D. Guillermo Jávega**

*Experto en Habilidades de comunicación, negociación y ventas*

#### CALENDARIO LECTIVO:

8, 10 de mayo de 9 a 14h y de 15.30 a 18h  
y 15 de mayo de 9 a 14h.

Importe: 295 €\* (PLAZAS LIMITADAS)

\*FORMACIÓN BONIFICABLE POR:

### Programa

#### 1. HABILIDADES ACTITUDINALES

- La proactividad
- La automotivación

#### 2. APTITUDES COMERCIALES

- El proceso comercial
- Etapas: De la preparación del proceso comercial hasta el cierre y fidelización del cliente

#### 3. NEGOCIACIÓN

- Los principios de la negociación
- El proceso de la negociación
- La filosofía ganar-ganar

#### 4. HERRAMIENTAS CRM PARA COMERCIALES

- CRM para gestionar las actividades comerciales