



ACTUALIZACIÓN • ENERO A ABRIL 2011

# Cómo cerrar la venta: el vendedor que nunca pierde

## FECHAS

7 Marzo 2011 - 4 Abril 2011.

## DURACIÓN

20 horas.

## HORARIO

Lunes. De 16:30 h a 20:30 h.

## PRECIO

360 €. Máximo a bonificar: 360 €.\*

## LUGAR

Escuela de Negocios Lluís Vives.

## DIRIGIDO A

Vendedores profesionales.

## OBJETIVOS

- Poner a disposición de los alumnos la metodología precisa para poder triunfar a nivel profesional en la venta y la negociación.
- Realizar un análisis individualizado y una puesta a punto personal en la que destacaremos los aspectos relacionados con las actitudes y competencias requeridas.
- Conocer e incrementar las prestaciones de los profesionales hasta el punto que se puedan equilibrar con las competencias exigidas.
- Alcanzar un grado de eficacia en la venta a través de la aplicación de las técnicas comentadas.

## DOCUMENTACIÓN

La documentación y material del curso.

## PONENTES

### ELÍAS AZULAY

- Master en Dirección y Administración de Empresas.
- Master en Dirección Comercial.
- Ha sido Director de Marketing Nacional del grupo BP.
- Actualmente es Consultor de Marketing y Ventas y Socio- Director Jacobson, Steinberg & Goldman.

\* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.

## PROGRAMA

### 1.- El camino directo hacia el éxito en la venta.

- ¿Cómo vendo yo?
- ¿Qué grado de eficacia consigo?
- ¿Cómo me relaciono con los demás?
  - Distancia versus-Confianza (un problema más).
  - Mi forma de ser y estar.
  - Los demás contra mí o los demás conmigo.
- ¿Cuánto soy capaz de conseguir?
- Las prestaciones de cada uno.

### 2.- ¿Cómo vivo la venta?

- El mercado, mi cárcel. Los objetivos, mi condena.
- Repercusiones en la actividad personal.

### 3.- Quiero vender.

- Salir y vender.
  - La venta intuitiva. La venta técnica.
  - Modelos de venta eficaz en relación con el producto y el mercado.
- Técnicas de convencimiento.
- La capacidad de generar ilusión (técnicas de ilusión).
- "Lo hago todo, pero no me compran".
  - Vender sin ser pesado.
- No paran de llamarme. No estoy. No atiendo bien.
- Tengo muchas reclamaciones. A mí no me llaman.
- Va todo muy bien. Va todo muy mal.
- No paro de llamar. No me hacen caso.

### 4.- La venta profesional.

- Modelo RIPIT de los aspectos receptivos de los compradores.
- Resistencia. Inteligencia. Pasividad. Inquietud. Timidez.
- La teoría de los juegos adaptada al modelo RIPIT.

## TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Lluís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

El contenido de este folleto es meramente informativo y no supone compromiso contractual alguno.

