

VenderMax

“Acciones para vender más”

Miércoles 09 de Mayo



equipo humano s.l.

Consigue la mayor limpieza en el proceso de venta
y un acabado sin igual..





Las **razones** por la que las **ventas** de una empresa podrían haber **disminuido** pueden ser varias, pero entre ellas podríamos mencionar desde un mayor número de empresas que son **competencia**, una **inadecuada segmentación del mercado** al que dirigirse, o una **escasa atención u orientación al cliente**.

Entre todas las razones, hay una sobre la que hacer hincapié y que también está afectando a las acciones comerciales que realiza la empresa: **las personas que hacen labor comercial** (gerente, comerciales, administrativos...) y sus **habilidades profesionales en el proceso de venta**.

La **venta** se ha convertido en uno de los **pilares básicos** de todas las organizaciones **para aumentar la competitividad**.

Olvidate de las formas clásicas de vender

¡Utiliza nuevas estrategias, sé creativo!





METODOLOGÍA

Hay que **experimentar para averiguar** el propio estilo de venta y reconocer los diferentes estilos de comprador, profundizar en las fases del proceso comercial y de negociación, conocer el valor añadido de nuestro producto/ servicio...

Nuestros programas de formación son verdaderas experiencias. Pensamos que la mejor forma de desarrollar mejores conductas y comportamientos es ejercerlo y corregir en función de la acción. Por ello, te proponemos un día de formación practicando las diferentes herramientas para dar respuesta de forma efectiva a las demandas que exige el puesto de una persona que tiene que vender.

En la formación experiencial, el alumno se convierte en el principal actor, siendo el responsable del proceso de aprendizaje, cambiando la figura del formador clásico por el de facilitador del cambio.





La Experiencia va dirigida a:

Gerentes, Comerciantes, Comerciales, Responsables de tienda, Jefes de Equipo, Líderes de proyectos o cualquier trabajador de una empresa (no importa el departamento) que realiza labor comercial.

¿Te atreves a
DESARROLLAR NUEVAS
FORMAS DE VENDER?





OBJETIVOS

- Definir el propio estilo del vendedor y mejorar sus habilidades comerciales
- Estudiar los estilos de compradores/ clientes y atender a sus necesidades para modificar la estrategia para captarlos y retenerlos
- Preparar la venta emocional como forma de acercamiento al cliente
- Analizar la forma actual de vender de cada comercio para generar acciones distintas y creativas
- Aportar herramientas que favorezcan el proceso comercial
- Arriesgarse a utilizar nuevas técnicas y metodologías que favorecen el proceso
- Conocer el triángulo de la venta para captar al cliente
- Desarrollar habilidades comerciales: Saber venderse a uno mismo/ saber vender el negocio
- Resaltar el papel de la comunicación como principal herramienta comercial
- Conocer nuevas estrategias evitando la miopía del mercado
- Aumentar la motivación de las personas que realizan la venta haciéndoles salir de su “Zona de Confort”



Previo a la formación, los participantes recibirán una invitación personalizada con toda la información necesaria para ese día

09.00h Llegada de los participantes a las Cuevas de San José de La Vall D'Uixó

09.15h Briefing de Bienvenida

09.30h Formación Experiencial totalmente práctica al aire libre en la zona

10.30h Coffee Break

11.40h Continuación de las actividades

13.45h Finalización ejercicios al aire libre

14.00h Comida grupal

15.30h Visionado del video de las dinámicas realizadas para analizar lo sucedido

16.00h Reflexiones en sala, conclusiones, compromisos de mejora

18.30h Fin de la jornada

Tres semanas posteriores a la formación, el participante recibirá un DVD con el album de fotografías y objetivos que pretendía la formación y el video.

T
i
m
i
n
g



¿Cómo inscribirse?

EQUIPO HUMANO S.L.

Marilo Peris

617992551/ 96 346 85 80

marilo.peris@equipohumano.net

Precio: **130 €** IVA no Incluido

Todavía quedan
plazas
¡APÚNTATE!



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

**BONIFICADO POR LA
FUNDACIÓN TRIPARTITA**

En base al crédito
disponible de la empresa

Gestión de la bonificación
incluida en el precio