

Formación presencial en abierto o *In company*

Taller en Ventas y organización comercial

¡Optimiza tus resultados, impulsa tus ventas!

¿Te imaginas dominar el arte de la negociación y convertir cada interacción con un cliente en una oportunidad de éxito?

Con este programa de formación, transformarás tus habilidades y alcanzarás nuevas alturas en tu carrera profesional.



Este curso ha sido meticulosamente diseñado para que puedas:

- Comprender y distinguir los diferentes tipos de negociación.
- Dominar la comunicación persuasiva para influir de manera efectiva en las decisiones de los clientes.
- Estructurar eficazmente el proceso de negociación y venta.
- Aplicar estrategias de negociación win-win.
- Utilizar la escucha activa para comprender mejor las necesidades y expectativas de los clientes.
- Convertir las objeciones en oportunidades de venta.
- Perder el miedo al cierre de ventas y aplicarlo con éxito en el momento adecuado.
- Valorar la emocionalidad en la venta y saber utilizarla a nuestro favor.
- Trasmitir eficazmente nuestro valor y fortalezas.
- Crear un método de trabajo.

Facilitadores



**Ricardo
Riveiro**

- MBA Executive por Escuela Europea de Negocios (EEN). Coach certificado por International Coaching Community (ICC), miembro del comité de ICC España.
- Consultor en organización de departamentos comerciales, coach, docente en habilidades directivas y comerciales.
- Docente en EF Business School y consultor, colaborador de **Grupo P&A**.
- Tras una trayectoria de 15 años en posiciones directivas en varias compañías multinacionales, ayuda a las empresas mediante consultoría, formación y coaching/desarrollo de equipos de alto rendimiento y coaching ejecutivo.

-
- Ingeniero Técnico Industrial, más de 5 años como Project Manager.
 - Director y Fundador de Coaching para Ingenieros y optimizatunegocio.es y consultor, colaborador de **Grupo P&A**.
 - Desde el año 2013 acompaña, asesora y forma a Dueños de negocio, directivos y emprendedores en la mejora de su productividad, organización y desarrollo de negocio.



**Juan
Magariños**

Contenidos

1

Tipos de negociación

- Introducción a la negociación
- Negociación colaborativa vs. negociación competitiva.
- Modelo de Harvard: negociación win-win.
- Tipos de negociadores.

2

Comunicación persuasiva en la venta

- La escucha activa.
- Palancas emocionales en la venta.
- La asertividad.
- Saber decir que no.

3

El proceso de negociación y venta

- Establecer objetivos claros y bien definidos
- El método SPIN
- Técnicas de cierre de ventas.
- La fidelización del cliente.

4

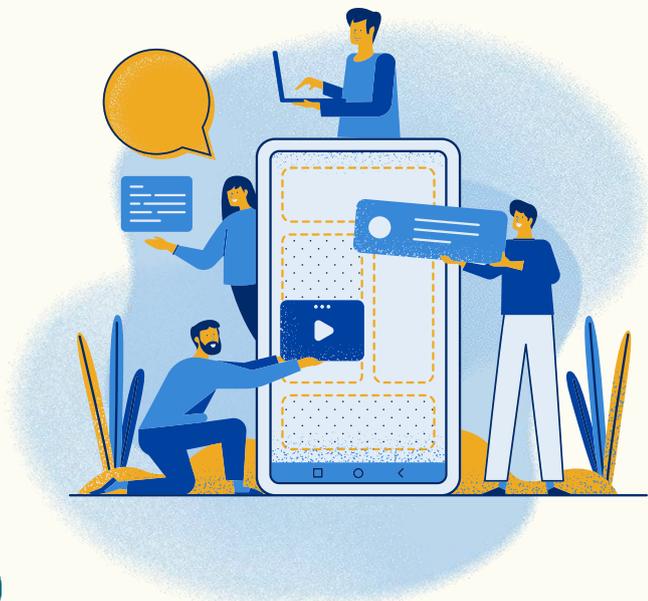
Sistema de trabajo

- Estructura, funciones, competencias.
- OKRs: gestión eficaz por objetivos.
- Organización: sistemática de rutinas de trabajo y su seguimiento.
- Plan de formación comercial.

5

Negociación ante el conflicto

- La comunicación positiva.
- Entender la relación y la tarea como causas del conflicto.
- Herramientas de resolución de conflictos.
- Gestionar el conflicto en situaciones de estrés.



Información práctica



16 Horas presenciales
Martes 8 y martes 15 de octubre

De 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00
14:00 – 15:00 Almuerzo



Instalaciones Grupo P&A
Lourido, 7 Vigo - 36212



550€ + IVA/Participante
Incluye almuerzo

¿Quieres bonificar esta formación?
Contáctanos y te explicamos el
procedimiento.



Inscríbete!!!

