

N.º Sesiones presenciales	➤ 5
Autoformación	➤ 2
Apoyo in situ	➤ 2
N.º tests	➤ 2
Duración total	➤ 3 meses
Horario	➤ 9:00 a 14:00
Precio colaborador	➤ 390 € _{+IVA}
Precio no colaborador	➤ 1.250 € _{+IVA}

Convocatorias y fechas de las sesiones presenciales

- 1.ª Zamudio (Edificio Barco, 101)** 8 y 22 marzo; 5 abril; 3 y 17 mayo.
- 2.ª Zamudio (Edificio Barco, 101)** 19 septiembre; 3 y 24 octubre; 7 y 28 noviembre.
- 3.ª Donostia – San Sebastián** 3, 17 y 31 octubre; 14 noviembre; 12 diciembre.

Objetivos

Definir y desarrollar un proceso de gestión comercial eficaz, alineando la estrategia, la táctica y la operativa para conseguir resultados. Definir un plan de acción personalizado para abordar la mejora de la gestión comercial y empezar a implantarlo durante la formación.

Temario

- Desarrollar procedimientos para alcanzar con éxito una óptima gestión comercial que nos permita orientar y asesorar al cliente, identificar y analizar sus necesidades, mediante la aplicación de técnicas de gestión oportunas.
- Adquirir conocimientos en técnicas de negociación comercial y desarrollar habilidades para negociar con clientes y resolver conflictos.
- Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con los clientes potenciales.
- Identificar los elementos a tener en cuenta en la estrategia de comunicación con el cliente.

- Especificar adecuadamente, los pasos a dar en la venta, teniendo en cuenta las necesidades del cliente.
- Implementar las diferentes técnicas y herramientas necesarias para alcanzar con éxito la gestión comercial y el proceso de negociación.
- Identificar a los y las interlocutoras, visibles y no visibles, sus intereses, perfil y estilo.
- Presentar un modelo de éxito en la preparación de las entrevistas y la negociación.

Imparte

Eduardo García (GrupoBentas).
Silvia Angueira (Grupo Bentas).

Planificación

