

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 Entidad Colaboradora	➤ 410 € <sub>+IVA</sub>
Precio Entidad no Colaboradora	➤ 1.400 € <sub>+IVA</sub>

### Convocatorias y fechas de las sesiones presenciales

**2ª. Donostia – San Sebastián** 19 septiembre;  
3 y 24 octubre; 7 y 28 noviembre  
(*Silvia Angueira*).

#### Extraordinaria

**3ª Zamudio (Edificio Barco, 101)** 23 septiembre;  
8 y 30 octubre; 14 noviembre; 4 diciembre  
(*Ana Blanco*).

### 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 la clientela y resolver conflictos.
- Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con 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 (Grupo Bentas).  
Silvia Angueira (Grupo Bentas).  
Ana Blanco (Grupo Bentas).

### Planificación

