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 € +IVA
Precio Entidad no Colaboradora	1.400 € +IVA

Convocatorias y fechas de las sesiones presenciales

1ª. **Zamudio (Edificio Barco, 101)** 4 abril; 2 y 23 mayo; 6 y 27 junio *(Eduardo García)*

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

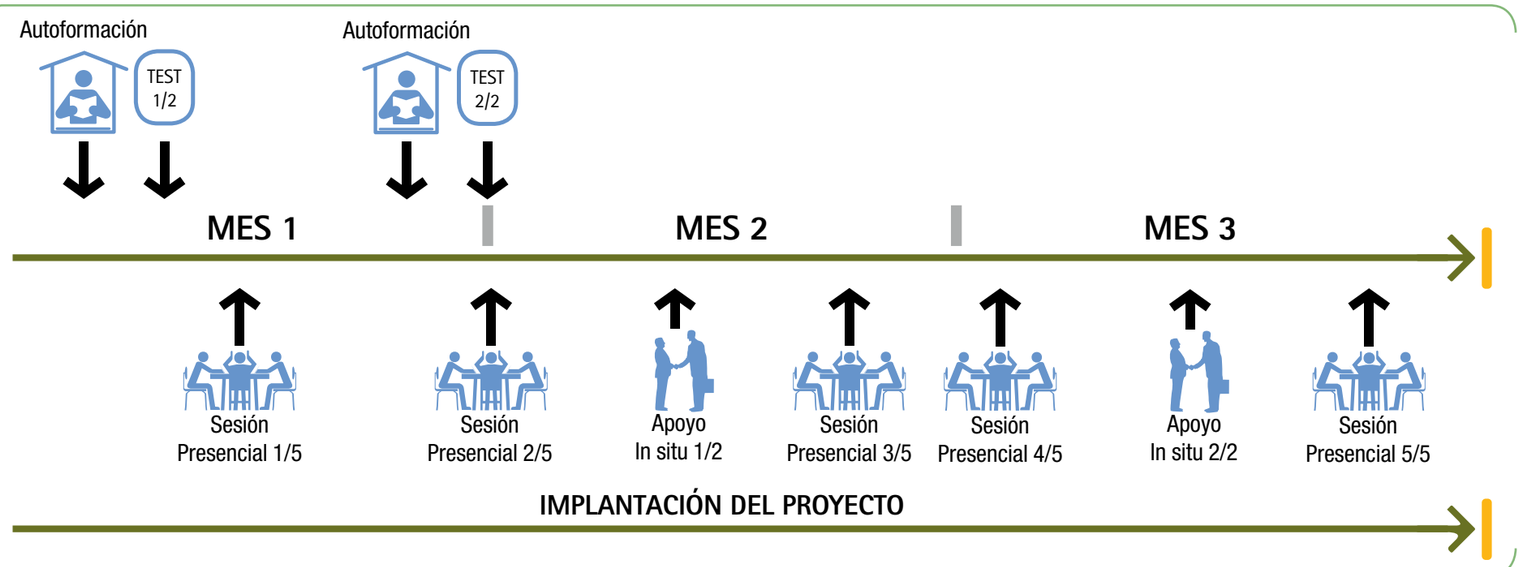
Objetivos

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).

Planificación