

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) 20 abril; 5 y 26 mayo; 9 y 30 junio (*Eduardo García*)
- 2ª. Donostia – San Sebastián 17 septiembre; 1 y 22 octubre; 5 y 26 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

