

VENTAS Y GESTIÓN COMERCIAL - ONLINE

Para un mejor acercamiento a los clientes

Resumen

Detalles de convocatoria	Fechas: 17 y 31 oct; 23 nov Modalidad: online Sede: online Referencia curso: 23VENTASTXIKIONLINE-1
Horario	9:00-12:00
Imparte	Ion Uzkudun (Abantian)
Precio para entidades colaboradoras y Precio para empresas Kudeabide	110 € + IVA
Precio para entidades no colaboradoras / Precio para empresas no Kudeabide	520 € + IVA

Objetivos

- Conocer las claves para gestionar un proceso de gestión comercial eficaz de manera alineada con la estrategia.
- Definir un plan de acción para mejorar la gestión comercial.

Temario

- Procedimientos para alcanzar con éxito una óptima gestión comercial que permita orientar y asesorar al cliente, identificar y analizar sus necesidades, mediante la aplicación de técnicas de gestión oportunas.
- Conocimientos en técnicas de negociación comercial y habilidades para negociar con el cliente y resolver conflictos.
- Pautas de actuación para favorecer el contacto con clientes potenciales.
- Elementos a tener en cuenta en la estrategia de comunicación con el cliente.
- Pasos a dar en la venta teniendo en cuenta las necesidades del cliente.
- Técnicas y herramientas de gestión comercial y el proceso de negociación.
- Identificación de las personas interlocutoras, sus intereses, perfil y estilo.
- Preparación de las entrevistas y la negociación.

Requisitos y observaciones

- Ion Uzkudun irakaslea euskalduna denez gero, norberaren proiektua euskeraz garatzeko aukera dago.
- Las personas inscritas a este curso deberían dedicar unas 10 horas de trabajo personal a la realización del proyecto.
- Es recomendable que asistan a este curso al menos dos personas de la organización para desarrollar el proyecto en equipo y contribuir a su implantación con una visión de equipo ampliada.
- El lugar de celebración de los apoyos personalizados se acordará entre profesorado y empresa, pudiendo ser online o físicos, según las circunstancias de cada momento.
- El plazo máximo para recibir el último apoyo personalizado es de 2 semanas tras la última sesión.
- OTRAS MODALIDADES DISPONIBLES: Este curso también se puede impartir in company, en castellano o euskera, en organizaciones que deseen personalizar fechas, horarios o formatos adaptados a necesidades concretas.

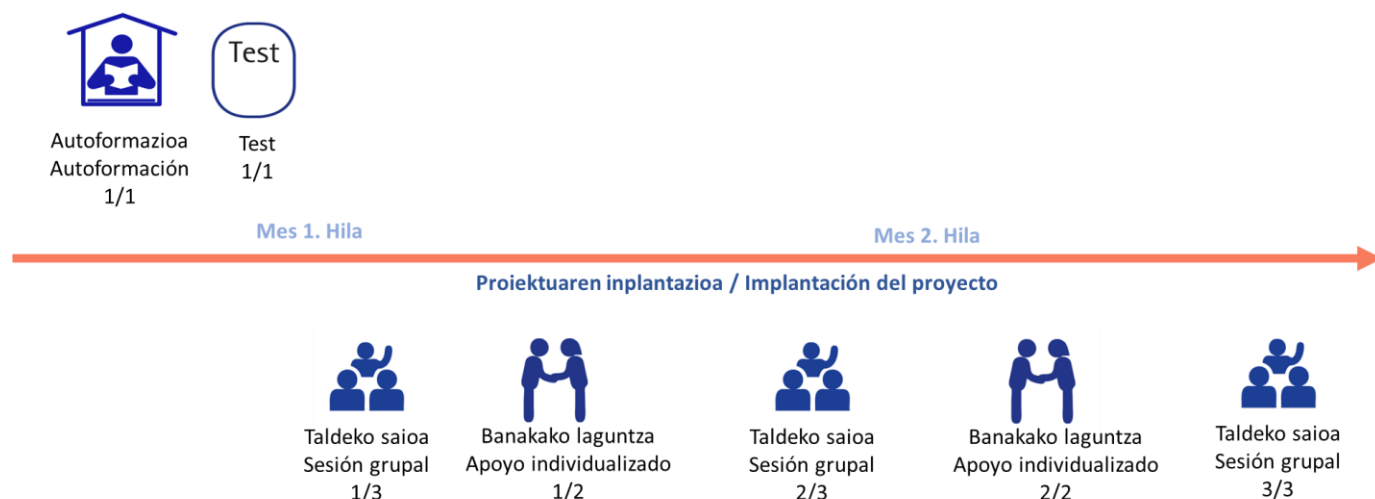
Tipos de proyectos que se pueden desarrollar

El proyecto a implementar con el desarrollo de la acción formativa será el definido y escogido por cada empresa participante. Como ejemplo, se señala a continuación los tipos de proyectos más habituales en anteriores convocatorias:

- Sistematizar el proceso comercial en la empresa, identificando sucesos del proceso, hitos importantes, personas comerciales y “no comerciales” con responsabilidad comercial en dicho proceso, competencias necesarias, etc.
- Desarrollar una planificación comercial en la empresa para decidir quién tiene que realizar qué acciones comerciales en qué tiempo o con qué periodicidad, con qué clientes y para conseguir qué objetivos.
- Desarrollar procesos con acciones concatenadas con los objetivos de prospectar clientes nuevos, captar clientes prospectados, crecer fidelizar y vincular a los clientes ya creados y defender dichas cuentas ante las incidencias que puedan surgir.
- Crear, desarrollar o mejorar herramientas para apoyar en la gestión comercial.
- Elaborar un documento único comercial con herramientas y buenas prácticas comerciales.

Planificación y flujograma

Duración total del proyecto: 2 meses



Inscripción

✓	¿TE HAS DECIDIDO? Puedes realizar la inscripción desde nuestra web (www.euskalit.net) o, más fácil, pinchando en este enlace directo: https://www.euskalit.net/knownn/23VENTASTXIKIONLINE
?	¿NECESITAS INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA? Contacta con nosotras en el teléfono 94 420 98 55 o envíanos un email a namarika@euskalit.net
💡	IMPORTANTE Al inscribirse en nuestros cursos, cada persona matriculada acepta una serie de términos y condiciones. Te recomendamos leerlos pinchando aquí .