

Técnicas de venta de alto rendimiento: Cómo vender en 59 segundos (2ª Edición)

Formació continua



Modalitat
Semi-presencial



Del 18/01/2013
al 18/01/2013



8 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



250€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

INTRODUCCIÓN

Este seminario te brinda la oportunidad de descubrir un nuevo modelo de ventas actual, eficiente y exitoso estructurado en un fácil método que permite incrementar las ventas desde el primer día.

De la mano de su autora, **Laura Cantizano**, conoceremos el modelo “Vender en 59 segundos”, fruto de su continuo trabajo de investigación en procesos de ventas que ha desarrollado a partir de diferentes estudios y de la realización de entrevistas a más de 1.500 vendedores, y cuya principal aportación es la revelación de la importante influencia de la Neuroventa en el éxito del proceso comercial.

Esta metodología ofrece, tal y como veremos a lo largo de la acción formativa, un conjunto de técnicas de venta de alto rendimiento que ponen el acento en la agilidad mental del vendedor entrenando herramientas para generar argumentos convincentes durante

el diálogo y poniendo en práctica técnicas infalibles de cierre de ventas, algo que resulta fundamental para obtener resultados en un escenario como el actual, económicamente complejo y en el que a la masiva oferta existente en el mercado se une la gran cantidad de información que maneja el cliente.

OBJETIVOS

- Vender con mayor rendimiento y experimentar un mejor desempeño de los comerciales al día siguiente del training.
- Entender que nuestras propias creencias sobre la situación de la empresa y el mercado nos limitan o potencian a la hora de argumentar ante un cliente.
- Desaprender los hábitos automatizados, argumentos y comportamientos creados a lo largo del tiempo con el fin de construir a través de la experiencia del comercial nuevos conocimientos relacionados con el cliente.
- Aprender a crear y entrenar argumentos convincentes y a rebatir las objeciones a través de un exitoso modelo de ventas.
- Crear una actitud retadora a los comerciales, generando confianza en sus posibilidades y ganas de aprender.

DESTINATARIOS

Todos vendemos, desde el presidente, gerente, directivo, responsable,... hasta el vendedor. De ahí que este curso se dirija a todo profesional que tenga que interactuar y relacionarse con clientes y en particular, al personal de los departamentos de ventas/comercial, marketing, atención al cliente, call center, así como a los key account y a los gerentes y CEOs de las compañías.

DURACIÓN Y HORARIO

Calendario: **18 de enero de 2013.**

Duración: 8 horas

Horario: 10:00 a 14:00 y de 15:30 a 19:30 (comida incluida)

Lugar de Realización: FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón

METODOLOGIA

La metodología consta de dos partes:

Teórica, los participantes aprenderán nuevos conceptos y técnicas relacionadas con el nuevo modelo de ventas.

Práctica, en la que cada participante tendrá la experiencia de desarrollar y entrenar argumentos de ventas en situaciones reales con sus clientes (ROLE PLAY).

PROGRAMA

1.- EL TALENTO COMERCIAL

- La imagen deseada por el profesional y requerida por el mercado
- Desarrollar la habilidad de gestionar sus propias emociones ante clientes, conflictos y objetivos
- Desarrollo de habilidades de comunicación verbal y no verbal
- Activar la motivación y confianza del comercial
- Descubrir el propio talento para potenciarlo en la venta

2.- EL PODER DE LA NEUROVENTA

- La neuroventa nos ayuda a entender cómo procesa el cliente las decisiones de compra o de contratación para:
 - a) Diferenciar la tipología de clientes y su estrategia
 - b) Modificar o potenciar la percepción que tiene el cliente de la empresa, productos/servicios
 - c) Motivar su conducta hacia la compra o contratación. "Cuánto más sé, más puedo conseguir"

3.- DESARROLLO DE ARGUMENTOS CONVINCENTES

- Investigación de mercado:
 - a) Análisis del Mercado, segmentación del cliente y de la competencia por zonas, por tipo de producto y por tipo de necesidad
 - b) Análisis del producto de la empresa: Método para potenciar sus características. Ventajas y beneficios
- Tipos de palabras y verbos que activan la motivación y la memoria del cliente
- Elaboración de argumentos convincentes y generadores de beneficios
- Detectar necesidades estimulando la percepción del cliente
 - a) Tipos de preguntas para averiguar las necesidades del cliente
 - b) Tipos de preguntas que consiguen guiar la conversación y el cambio de percepción del cliente

4.- LA PRESENTACIÓN

- La hora de la verdad, donde el comercial demuestra sus habilidades y su agilidad mental
 - a) Lenguaje verbal y comunicación no verbal del comercial
 - b) Elementos para generar confianza y empatía con el cliente
 - c) Los procesos de la escucha activa del cliente y del vendedor
 - d) Captar el interés en los primeros 59 segundos
 - e) Las preguntas que ayudan a detectar las necesidades y a guiarla conversación
 - f) La presentación de la empresa, producto y servicios
 - g) La demostración y apoyo en ventas

5.- REBATIR OBJECIONES Y CERRAR VENTAS

- Rebatir objeciones de manera convincente relacionadas con:
 - a) Precio: "Tengo mejores ofertas, sois caros, no tengo dinero, estamos en crisis, etc."
 - b) Calidad, diseño, condiciones, servicios, etc.
 - c) "No necesito nada, ya tengo suficientes proveedores, etc."
- Utilizar diferentes tipos de cierre para cada segmento de clientes
- Evitar el aplazamiento. "Lláname y te digo, ahora no puedo, etc."
- Convertir el No en un "Sí quiero"

1. El talento del comercial
2. El poder de la neuroventa
3. El desarrollo de argumentos convincentes en 7 fases.
4. La presentación ante el cliente
5. Rebatir objeciones y cerrar ventas



Mi presente: quién soy y a qué me dedico...

Coach & Mentor ejecutiva.

Destacada como Top Ten Speaker 2010 y 2011. Considerada como una de las 10 mejores conferenciantes por la Comunidad internacional TopTen Business Experts.

Titulada en Psicología y Conducta del Vendedor, Unität Frankfurt Am Main (Alemania, 1991-1996) y especializada en Dirección de Marketing, Ventas y RRHH (1996-2003).

He tenido la suerte de formar a más de 1.500 vendedores e impartido más de 50 conferencias en Cámaras de Comercio, Asociaciones empresariales y entidades públicas sobre Técnicas de Ventas de Alto Rendimiento, Motivación de Fuerza de Ventas, Argumentación comercial y Psicología del vendedor de éxito.

Desde 2010, Presidenta del Instituto Europeo de I+D+I en Fuerza de Ventas, donde dirijo la Unidad de Investigación y Análisis del Rendimiento del Vendedor.

Fundadora del Foro de Vendedores y Ejecutivos en España, y Directora General de EDE, Escuela de Negocios especializada en marketing y ventas.

Mi back up profesional...

Mi trayectoria acumula más de 20 años de experiencia tanto en Dirección y Administración de empresa propia, así como en calidad de vendedora, Jefa de equipos y Directora Comercial en España y Alemania en diversas empresas como El Corte Inglés, Herbalife o Hugo Boss Deutschland (1989-1995).

Emprendedora y empresaria de cadena de tiendas de Moda y Calzado de marca propia en Frankfurt y Mörfelden (1995-1997)

Gerente de la consultora internacional Business LC Service Group, especializada en la organización de Ferias Internacionales y comercialización de productos españoles en mercados centroeuropeos, asesorando entre otros clientes a Azucarera de España, Mariner, Federico Giner, Arroz Sos, Pedro Miralles, Icx, Junta de Andalucía, Jeafer, Tetrapark (1996-2003)

**Extraído de www.lauracantizano.com*

[**Opiniones ex-alumnos

DURACIÓN Y HORARIO

Calendario: **18 de enero de 2013.**

Duración: 8 horas

Horario: 10:00 a 14:00 y de 15:30 a 19:30

Lugar de Realización: FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR:

- Fotocopias del DNI (alumnos extranjeros, NIE/pasaporte).
- Justificante del ingreso como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuación.

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

¿Cómo y dónde hay que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

MATRÍCULA

Matrícula ordinaria: 250 € (comida incluida)

*Matrícula reducida: 225 € (comida incluida)

- Segundas matrículas y consecutivas de una misma empresa
- Titulados universitarios que se encuentren en situación de desempleo
- Alumnos UJI/SAUJI

*Las empresas Patrono de la FUE-UJI disponen de un 15% de descuento sobre la matrícula ordinaria

ESTE CURSO ES BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la **Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTFE)** para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la **FUE-UJI** y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [[Procedimiento para la bonificación](#)].
2. [[Anexo de Adhesión al Convenio](#)].
3. [[Comunicación a la RLTI](#)].
4. [[Ficha empresa](#)].
5. [[Ficha participante](#)].

Patrons FUE-UJI

empreses i entitats



Posa't en contacte amb nosaltres
t'ajudem a trobar allò que necessites



Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.

Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España



[Accessos](#)

[Més visitats](#)

[Altres webs de la FUE-UJI](#)

[Avís Legal](#)

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)

[Portal de transparència](#)

[Formació](#)[Jornades](#)[Pràctiques](#)[Beques per a titulats](#)[EuroFUE-UJI](#)[Cursos FUE-UJI](#)[Ofertes de Pràctiques](#)[Ofertes de Beques per a](#)[Titulats](#)[Projectes EuroFUE-UJI](#)[Pròxims Congressos i](#)[Jornades](#)[elfue.com](#)[EuroFUE-UJI](#)[InnovaUJI](#)

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993