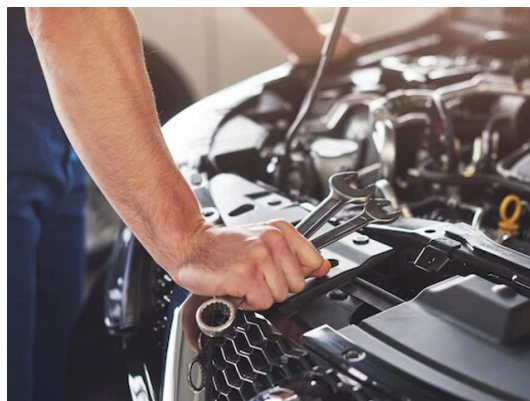


## LA VENTA EN EL TALLER: COMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES Y FIDELIZAR A LOS YA EXISTENTES



### Dirigido a:

Responsables de taller, recepcionistas y a todas aquellas personas integradas en el taller con estímulos de superación.

### Objetivos:

Adquirir las habilidades necesarias para incrementar las ventas en el taller, creando un flujo de clientes nuevos. Aprender nuevas fórmulas y habilidades para fidelizar a los clientes y establecer nuevas sinergias.

### Contenidos formativos:

- El arte de la venta.
- ¿Quién puede ser un buen vendedor?
- La actitud necesaria para la venta. Reconocer y despertar actitudes.
- ¿Qué es vender?

En esta primera área iniciaremos el aprendizaje del modelo C.O.P.E.R.E.S.. Este modelo teórico-práctico y vivencial donde la preparación del alumno (la persona) es lo importante. Está estudiado y programado con herramientas y técnicas de programación neurolingüística y sus aprendizajes nos permitirán conocernos mejor a nosotros mismos y nos darán la oportunidad de conocer mejor a nuestro clientes, su forma de pensar y de ser y de cómo comunicarnos. Estos aprendizajes y conocimientos serán las bases del comercial que le facilitarán las ventas, pudiendo fluir y cuidando su estado interno.

La C.I.D.E.C.O.N.I.T.A en la venta nos trasladará paso a paso a integrar en nuestra mente de forma sencilla el arte de vender. En este módulo el alumno proyectará conversaciones de forma eficaz. Le llevará a conseguir la confianza del futuro cliente, aprenderá a ver y a prevenir las situaciones de forma diferente, comprendiendo los puntos de la vista del cliente, viviendo el proceso de la venta y disfrutando de ella.

- Como gestionar la cartera de clientes:
- La prospección que es necesaria realizar para conocer y poder captar nuevos clientes.
- El perfil del cliente de tu taller.
- Dónde y cómo localizar a futuros clientes.
- Qué es importante saber sobre el cliente.
- El estudio de la zona, tu mercado potencial y las distintas realidades.
- Calzar el zapato de tu cliente.
- Detectar sus necesidades y deseos.



- Cómo construir un flujo de clientes continuos.
- La venta a empresas.
- Los principios que rigen las organizaciones.
- Los niveles de contacto.
- Quién toma las decisiones.
  
- Diseño de objetivos de ventas.
- El plan de acción.
- El cierre en la venta.

**Duración:** 14 Horas

**Fecha Inicio:** -

**Fecha Fin:** -

**Horario:** Consultar

**Lugar Impartición:** Consultar

**Precio:** 182,00€ (50% del importe del curso al formalizar la matrícula y el resto al inicio del curso)

**Descuentos:** 10% para autónomos, desempleados y antiguos alumnos.

**Tipo de Formación:** Bonificable. Todos nuestros cursos son bonificables por la Fundación Tripartita.

**Requisitos:** Consultar

**Calendario:** Estamos actualizando el contenido, perdona las molestias.

*\* Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

*\* Si tienes cualquier duda, por favor llámanos al 965 34 06 25 o envíanos un WhatsApp al 607 74 52 82, te responderemos lo más rápido posible.*

*\* Sólo se considera como alumno/a matriculado/a en el curso a aquella persona que haya completado la ficha de inscripción y pagado el importe total de la acción formativa antes del inicio del curso. Delfín formación se reserva el derecho a anular o aplazar este curso si no se llega a cubrir un mínimo de inscripciones.*