

HABILIDADES COMERCIALES Y TECNICAS DE NEGOCIACIÓN I



Dirigido a:

Todas aquellas personas con iniciativa y que precisen de una formación para ejercer como profesionales del intercambio de recursos comerciales o a quienes interese reafirmarse en el mundo de las ventas.

Objetivos:

Tras esta formación, el alumno dispondrá de las habilidades necesarias para conducir de forma exitosa un proceso de venta. Recoge la esencia de la programación neurolinguística, que le permitirá conseguir la confianza necesaria en sí mismo así como la del futuro cliente.

Contenidos formativos:

1.- Prospección y gestión de la cartera de clientes. El punto de partida es saber dónde nos encontramos. Para ello haremos un análisis de situación de la cartera comercial, clientes, producto así como de la competencia y el mercado. Este será el punto de partida en la organización y gestión de la cartera de clientes. Lo importante a partir de este momento es saber hacia dónde nos dirigimos, hacia dónde o quién enfocamos nuestro objetivo. Si sabemos mirar dónde dirigimos nuestro foco, aprendemos a prospectar y seguir nuevos clientes y fidelizar los actuales. Aprendemos a diseñar las estrategias que nos conduzcan a conseguir este objetivo.

2.- Reconocer y despertar actitudes. Este es un módulo especial en la vida así como en cualquier profesión, y esencial cuando hablamos del área comercial. Dentro de cada persona hay un ser imaginativo y creativo, con talento y éste es el punto de partida, la visión y la misión, despertar ese ser que llevamos dentro. Aprenderemos a definir los objetivos según los modelos de PNL y a diseñar las estrategias para conseguir el éxito. El alumno aprenderá a gestionar su día a día en todas las áreas de su vida de forma completa (holística). Aprenderá las técnicas Disney y de reenmarque como modelos de creatividad. El objetivo de este módulo es que el alumno genere conocimiento para ser el autor de su éxito en la vida y en su profesión de comercial.

3.- Técnicas de negociación Esta parte está programada para que el alumno desarrolle las técnicas y habilidades necesarias para realizar un proceso de negociación con éxito. Aprenderá los elementos de la negociación, la gestión de las emociones (que tanto influyen en este contexto), las expectativas básicas y los beneficios de satisfacerlas.

Duración: 30 Horas

Fecha Inicio: -



Fecha Fin: -

Horario: Viernes 18:00-21:30 Sábados 09:30-13:30

Lugar Impartición: Avda. de Alicante nº 73 03400 Villena

Precio: 390,00€ (50% del importe del curso al formalizar la matrícula y el resto al inicio del curso)

Descuentos: NO

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.*

