

PLAN DE FORMACIÓN DE LA FUNDACION ASPRIMA CON EL PATROCINIO DE CAJA DE MADRID, PORCELANOSA, AGUAGAS Y PLADUR

CURSO DE VENDEDORES

Fecha:	Lunes, días 24 de octubre y 7, 14, 21 y 28 de noviembre
Horario:	10,00 – 14,15 hs.
Número de plazas:	40
Lugar:	Aula de Formación de FUNDACION ASPRIMA - Suero de Quiñones, 34-36 – 3ª planta
Imparten:	Enrique Novoa Gómez

PROGRAMA

QUE ES LA VENTA

- Definición y concepto
- Evolución histórica
- La venta en los 70 y 80
- Situación actual.

LA FIGURA DEL VENDEDOR

- Perfil del vendedor
- Personalidad del vendedor
- Imagen del vendedor
- La transformación del vendedor
- Las nuevas tecnologías
- Los objetivos de venta
- DPO (Dirección por objetivos)

ETAPAS DE LA VENTA, DESARROLLO DE LA ENTREVISTA DE VENTAS

- Contacto
- Conocimiento
- Convencimiento
- Conclusión
- Role play (aplicación etapas y procesos de venta)

LA GESTION DE VENTAS

- Preparación de la visita
- Ficha de cliente
- Sales folders
- Rapport de visita
- Previsión de ventas
- Análisis de ventas. Las estadísticas.
- Reporting
- Evaluación de resultados.

EL COMPRADOR / CLIENTE

- Clasificación de los clientes
- Motivaciones de los clientes
- La nueva tipología de clientes

LA NEGOCIACIÓN

- Conceptos
- Cualidades del buen negociador
- Definir las metas/Objetivos tanto personales como del grupo
- Estructurar las fases o etapas a seguir y desarrollarlas correctamente cada una de ellas.
- Saber utilizar las habilidades y tácticas adecuadas en cada situación.
- Transmitir y actuar bajo el principio "ganas tu – gano yo".
- Capacidad para diferenciar lo que queremos y lo que podemos obtener.
- Negociar seguros de nuestra capacidad para alcanzar un buen acuerdo.
- Dominar las tácticas de negociación adecuadas en cada situación.
- Claridad de ideas: diferenciar entre la estrategia y la táctica a seguir.
- El intermediario.
- Roles de los interlocutores
- Poder de negociación (poder-tiempo-información)
- Estrategia del mas fuerte
- Role play: Aplicación de las etapas de negociación.
- El futuro de la negociación: las nuevas tecnologías.
- Estrategia de las 3 P's "Periferias: Procesos: Personas"

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN.

FORMACION DE VENDEDORES

(S13-05)

**24 DE OCTUBRE
7, 14, 21 y 28 DE NOVIEMBRE**

Nombre.....Apellidos.....

Empresa.....Cargo.....

Dirección.....Código Postal.....

Teléfono.....Fax.....

E-mail

Cuota de Curso Asociados Asprima 440€+ IVA (16%) – **510,40 €**

Cuota de Curso NO Asociado Asprima 880 €+ IVA (16%) - **1020,80€**

Forma de Inscripción

Envío Boletín de Inscripción más resguardo de transferencia bancaria realizada a la cuenta de Asprima al fax 91 522 47 06

Envío de Boletín de Inscripción y autorización para domiciliar el importe de la inscripción en la cuenta bancaria del asociado.

*** Nota, Cursos limitados a 40 asistentes por riguroso orden de inscripción. Antes de realizar la transferencia bancaria deberán asegurarse en Asprima de la disponibilidad de plazas.**

**** NÚMERO DE CUENTA DE LA FUNDACION ASPRIMA 2038-1565-30-6000053578**

POR FAVOR SEÑALAR EN LA TRANSFERENCIA LA REFERENCIA (S13-05)

(Si se comunica una anulación de la inscripción en los últimos cinco días previos a la celebración del curso, no se devolverá el importe del mismo, sino un bono para asistir a un próximo curso. La no asistencia a un curso sin haberlo comunicado con la antelación precisa, no da derecho a devolución ni a bono para otro curso)