



Fechas

**15, 16, 22, y 23
noviembre**

Duración y horarios

Viernes: 16:00-20:00h.
Sábado: 9:00-13:00h.

Total: 16 horas

Inscripción e información

[Área Formación Empresarial](#)

Tel. 948 131 460

Cuota de inscripción

288€

Financiable por FUNDAE para trabajadores
por cuenta ajena

Habilidades comerciales para amateurs

Cómo conseguir que toda tu empresa sea comercial

Objetivo general:

En la actualidad, lograr la plena "satisfacción del cliente" es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la "mente" de los clientes. El objetivo de mantener "satisfecho a cada cliente" ha traspasado las fronteras del Dpto. Comercial, para constituirse en uno de los principales objetivos de todas las áreas de las empresas exitosas.

En el marco definido anteriormente, se ha diseñado un taller de habilidades comerciales para no comerciales, que reúnen los conceptos, estrategias, aplicaciones y herramientas prácticas, que nos permitan colaborar en el desarrollo comercial de nuestra empresa, independientemente de la actividad que realicemos en la empresa.

Contenidos:

1. Diferenciación aplicando los conceptos claves de neuroventas

- La venta consultiva y relacional
- Criterios de decisión y elementos impulsores de la acción
- Desarrollo del dialogo con el cliente

2. La propuesta de valor

- Diseño de la propuesta de valor
- El "centro de decisión de compras" y su gestión
- Nuevas oportunidades de negocios con clientes satisfechos



3. La comunicación productiva con el cliente

- La tensión en las relaciones comerciales
- Escuchar, preguntar, y obtener "feedback"
- Aplicación del método SPIN
- Generar confianza en el cliente
- La comunicación no verbal con el cliente

4. Negociación colaboradora con el cliente

- Los 2 vectores de la negociación estratégica
- Estrategias de negociación
- Los 4 principios del Proyecto Harvard de Negociación y su aplicación
- MAPAN – BATNA

Dirigido a:

Profesionales que no pertenecen al Departamento Comercial, y que necesitan adquirir herramientas relacionadas con la gestión y venta con el cliente.

Técnicos con poca experiencia en el ámbito comercial.

Profesionales de cualquier área funcional, que deben colaborar en el desarrollo comercial de la empresa.

Metodología:

La metodología de cada taller es eminentemente práctica, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave al desarrollo comercial de su empresa: 1) exposición de los conceptos claves por parte del ponente, 2) participación activa de los asistentes al taller con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la tipología de su empresa y 3) entrega de documentación completa del programa de cada taller.

Ponente: Jesús Irigoyen

- Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España.
- Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional.
- Consultor y formador in-company en el Área Comercial.
- Consolidada experiencia en la gestión de clientes, como Regional Manager Business Development en Schnellecke Logistics y Director Comercial para la península ibérica de Giraud Ibérica (actualmente, Geodis).