

Refuerce sus habilidades de venta: talleres intensivos

Curso práctico de 2 días - 14h
Ref.: VEN - Precio 2025: 1 030€ sin IVA

¿Cómo llegar a las personas adecuadas para desarrollar su negocio? ¿Cómo identificar y orientar las motivaciones y necesidades de los clientes, crear valor y diferenciarse de la competencia? Este taller de formación le permitirá desarrollar y consolidar sus conocimientos de ventas y sus habilidades interpersonales.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

- Mejorar la eficacia de sus contactos
- Recopilación de información más estratégica
- Afine su discurso de ventas y diferencie su oferta de la competencia
- Detectar señales de compra para cerrar con éxito

MÉTODOS PEDAGÓGICOS

Métodos de enseñanza activos y participativos. Alternancia teoría/práctica con aplicación al contexto y experiencia de los participantes.

Talleres prácticos progresivos sobre conocimientos prácticos y habilidades interpersonales (más del 50% del tiempo de formación). Caja de herramientas de juegos de rol.

PROGRAMA

última actualización: 06/2024

1) Consiga una cita con un responsable de la toma de decisiones

- Estructuración de una referencia activa: obtención de una recomendación.
- Identifique los beneficios que supone para su contacto recibirle.
- Comunique esta ventaja con entusiasmo.

Trabajo práctico : Taller: identifique a las personas de su cartera que pueden recomendarle.

2) Ganar confianza en los primeros minutos

- Entender mejor al cliente y establecer un clima de confianza: la regla 4 x 20.
- Utiliza los cuatro vectores de la comunicación: voz, postura, contacto visual y presencia física.
- Comprender la importancia de la comunicación no verbal.
- Hacer frente a una actitud de reserva y retraimiento.

Escenario : Taller: discurso de ventas. Presente su empresa en un minuto.

3) Identificar las necesidades y motivaciones de compra

- Descubrir las estrategias de los clientes: objetivos, limitaciones, retos.
- Identificar la red de influencia.
- Priorizar las ventas en función de los objetivos del comprador.
- Identifique las motivaciones de su interlocutor.
- Utiliza las herramientas del descubrimiento: preguntas, empatía, escucha activa, reformulación.

PARTICIPANTES

Personal comercial y técnico de ventas.

REQUISITOS PREVIOS

Se requiere experiencia en ventas B2B. Buen conocimiento de los fundamentos de las técnicas de venta.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc. El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

- Identificar y adaptarse al estilo de comunicación de la otra persona.

Escenario : Taller: utilización de herramientas de descubrimiento para establecer contacto rápidamente. Sesión informativa en grupo.

4) Afinar los argumentos

- Elija argumentos basados en la información recopilada durante la fase de descubrimiento.

- Construye y estructura tus argumentos.

- Saber comunicar en términos de beneficios para el cliente.

- Vender a través de la prueba.

- Distíngase de la competencia.

- Las tres técnicas de presentación de precios.

Escenario : Taller: presentar la solución en relación directa con las necesidades identificadas durante la fase de descubrimiento.

5) Hacer frente a las objeciones

- Cómo hacer frente a las objeciones.

- Las tres etapas clave en el tratamiento de las objeciones.

- Técnicas de tratamiento.

Escenario : Taller: formación práctica sobre las objeciones más comunes.

6) Conseguir el compromiso de los clientes

- Detección de señales de compra.

- Elija la forma adecuada de conclusión.

- Capitalizar el conocimiento: el informe de la entrevista.

- Domine las estrategias de fidelización para convertir a cada cliente en un embajador.

Escenario : Taller: reconocer las señales de compra y los signos de alerta. Concluir eficazmente la reunión de ventas. Redacción del acta.

FECHAS

Contacto