

Actituds & Tècniques en la Venda

Necessitat

La diferenciació entre empreses, productes i serveis cada cop és més petita i la competitivitat creix exponencialment en tots els sectors. Per aquest motiu, la supervivència i l'èxit de les empreses cada cop depèn més de la creativitat i eficàcia de l'equip comercial i d'aquells que estan en contacte directa amb el client.

Continguts

La Intel·ligència Emocional en la negociació i la venda

- Eines d'Automotivació.
- Eines d'Autocontrol.
- L'Empatia: com influir positivament inclús a clients difícils.

La Proactivitat en la venda

- La Iniciativa / Atreviment.
- Eines de prioritització entre el que és urgent i el que és important.
- La planificació de les activitats.
- Com ser creatius per la cerca de l'excepcionalitat.

Desenvolupament de la capacitat de Negociació

- Sondeig del client: l'"Escolta empàtica" i preguntar sense "donar per suposat".
- Vendre beneficis / valor afegit: com impactar al client al presentar els nostres productes / solucions.
- Saber "vendre el preu": què fer quan el client ens demana descomptes, millors condicions, etc.
- El tancament: maneres d'aconseguir el compromís del client.
- Tractament de les objeccions.

Les reclamacions com oportunitats

- Tractament de situacions complicades i de diferents tipus de clients difícils.

La "Influència cap amunt"

- Exercicis pràctics per aconseguir major influència en tots els que poden contribuir a l'èxit comercial.

Com hem de fidelitzar al client i aconseguir que treballi per nosaltres

Metodologia

Amb un estil senzill i amè, els Entrenadors fan que l'entrenament sigui altament dinàmic, fet que dóna peu a un ambient de treball actiu i engrescador que facilita l'aprenentatge.

Aquest programa s'imparteix tant en modalitat de *training* obert com de *training In-Company*.

Durant aquestes sessions:

L'exposició de l'Entrenador es va intercalant amb les presentacions experimentals dels assistents, els quals exposen a la resta de participants el que han posat en pràctica entre sessió i sessió.

- Els assistents desenvolupen casos i pràctiques reals.
- L'Entrenador i la resta del grup analitzen el que ha exposat cada participant i raonen els pros i els contres de les seves actuacions.
- L'Entrenador facilita un *feedback* constant als assistents.

Sens dubte, aquesta metodologia facilita:

- Una alta participació dels assistents.
- L'aplicació immediata a la realitat quotidiana de tot allò que s'ha après.