

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Actuaciones Divulgativas Cliente Digital:  
Nuevos hábitos de consumo y nuevas  
oportunidades de negocio



# Venta consultiva excelente a distancia

23 de septiembre de 2021



UNIÓN EUROPEA



**Cámara**  
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

## Objetivos:

1. Lograr que aquellos vendedores y vendedoras que están acostumbrados a la venta presencial puedan ser excelentes en un proceso de venta digital.
2. Identificar los aspectos que diferencian el proceso de venta digital de un proceso de venta presencial y tomar consciencia para no fallar en éstos.
3. Eliminar los miedos ante una situación en que el vendedor/a tiene que adaptarse para no quedar atrás.

## Dirigido a:

Autónomos/as o microempresas, pequeñas o medianas empresas, del sector comercial minorista y emprendedores/as que tengan previsto desarrollar su actividad en este ámbito.

## Fecha:

23 de septiembre de 2021.

## Horario:

De 14.00 a 16.00 h.

## Plazas:

30.

## Profesorado:

D. Fede Martrat Sanfeliu.

## Lugar de celebración:

Aula Virtual de la Cámara de Comercio de Cantabria, Plaza Velarde 5 de Santander.

## Programa:

1. Utiliza tu argumentario de ventas: formamos al vendedor/a para identificar un “pain” o dolor que el cliente está experimentando. El cliente está escuchando y está más atento a nuestros mensajes a lo que estaría en una reunión presencial. Formamos también a utilizar bien el discurso de beneficios, donde en la venta a distancia, menos es claramente más.
2. Busca las objeciones: en una entrevista a distancia no es tan fácil detectar las objeciones que puedan aflorar. Por ello es necesario más que nunca preguntar y lograr que el cliente nos dé una retroalimentación franca sobre nuestra presentación. Sin ella no podremos continuar avanzando.
3. Camina hacia el cierre: formamos al vendedor/a para tener tentativas de cierre a lo largo del proceso de venta, y a buscar el acuerdo y a utilizar las técnicas de cierre que son especialmente útiles en el proceso comercial.
4. Haz un seguimiento fidelizador: formamos al vendedor/a para realizar un seguimiento proactivo a distancia y gestionar a aquellos clientes que nos difieran el proceso de venta, aprovechando bien las herramientas digitales a nuestra disposición.

## Información e inscripciones:

[www.camaracantabria.com](http://www.camaracantabria.com)

942 318 314



## Plazo de inscripción:

Hasta el 22 de septiembre de 2021.



UNIÓN EUROPEA

