

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

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



Vender es como montar en bicicleta

27 de octubre de 2021



UNIÓN EUROPEA



Cámara
de Comercio de España

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

Un buen vendedor/a debe mantener un equilibrio entre las dos ruedas. Si se gira la rueda delantera en exceso o no se da suficiente empuje a la rueda trasera, tal vez se tengan problemas.

Esta formación pretende dar pautas para satisfacer las necesidades que el vendedor/a pueda tener en ambas ruedas en lo relacionado con técnicas de venta y habilidades comerciales.

Objetivos:

1. Satisfacer necesidades.
 - ¿Vender es como montar en bicicleta?
 - Necesidades de los clientes.
 - Axiomas en la venta.
2. Conocimientos de rueda trasera.
 - Conocimiento de los productos.
 - Conocimiento del mercado y de la competencia.
 - Desarrollo habilidades de venta: argumentario, manejo de objeciones, técnicas de cierre.
3. Conocimientos de rueda delantera.
 - Autoconocimiento del vendedor.
 - Conocimiento del cliente.
 - Habilidades de atención, relación y comunicación.

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.

Plazas:

30.

Programa:

1. Reflexionar sobre los aspectos esenciales sobre los que descansa una venta eficaz
2. Conocer las necesidades de los clientes en toda relación comercial y la manera de satisfacerlas.
3. Enfatizar la importancia de conocer las características y propiedades del producto que se vende.
4. Identificar los conocimientos, habilidades y actitudes requeridas para el personal comercial.
5. Desarrollar las habilidades comunicativas y de relación con el cliente necesarias para una eficaz consecución de los objetivos comerciales.
6. Mejorar las técnicas de venta de cara a presentar argumentos que convencen y se sepan manejar las objeciones presentadas, en especial la del precio

Profesorado:

D. José Antonio Bonilla.

Información e inscripciones:

www.camaracantabria.com

942 318 314



Lugar de celebración:

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

Fecha:

27 de octubre de 2021.

Horario:

De 14.00 a 16.00 h.



UNIÓN EUROPEA

