



Seminario Profesional

DÓNDE FALLAN NUESTROS COMERCIALES Y CÓMO EVITARLO

2^a
Edición

área de dirección de ventas

Valencia, jueves 13 de mayo de 2010



Con la colaboración de:



Metodología

El enfoque de este programa es eminentemente teórico-práctico, con una finalidad última, que sería la de aplicar las técnicas y habilidades de manera inmediata en el ámbito profesional de los/as participantes.

En el desarrollo del seminario se combinarán las siguientes metodologías de trabajo:

Exposición del Ponente: diálogo con participación activa que permita el intercambio de experiencias.

Casos y ejercicios prácticos individuales y en grupo.

Autodiagnóstico y Autoevaluación: con el fin de desarrollar técnicas y herramientas de trabajo.

Dirigido a

Directores Generales, Gerentes y/o Directivos de Área o Departamento.

Objetivos

Revelar cuál es el talón de Aquiles de los comerciales.

Descifrar por qué resulta tan difícil a los comerciales ponerse en el lugar del cliente, y en qué forma se puede resolver este problema que cuesta tan caro.

Descubrir cuáles son los errores en los que suelen incurrir hasta los comerciales más experimentados.

Diseñar nuevas herramientas para adaptar la actuación de los comerciales a clientes exigentes.

Instrumentar una nueva actitud capaz de afrontar la situación actual con una actitud positiva.

Programa

EL TALÓN DE AGUILES EN LAS ENTREVISTAS COMERCIALES

CLIENTES DIFÍCILES = ERRORES QUE CUESTAN CAROS

¿Qué se hace en Medicina ante un caso difícil? ¿Y en un juicio?

¿Qué acción comercial potenciar ante la situación actual?

El error de dar por hecho lo que no es un hecho.

La experiencia pasada pesa poco.

PONERSE EN EL LUGAR DEL CLIENTE: RARA VEZ OCURRE

¿Por qué resulta tan difícil ponerse en el lugar del cliente?

¿Qué bloqueos impiden comprender al cliente?

¿Cómo abortar estos bloqueos y anular el coste que ello supone?

¿EL CLIENTE DA PROBLEMAS O EL CLIENTE TIENE PROBLEMAS?

Seamos realistas: ¿Qué es lo que más preocupa a nuestra fuerza comercial comercial?

Sigamos siendo realistas: Asumir que hoy la realidad comercial es otra.

Enfoque egocéntrico: lo de siempre ya no vende..

Enfoque allocéntrico: el poder de lo simple funciona.

Análisis del Caso I: Cliente que rechaza varias ofertas.

¿CUÁLES SON LOS ERRORES QUE CUESTAN MÁS CAROS?

Lo que el cliente oculta y es preciso descubrir.

¿Por qué el cliente no da toda la información?

¿Cuál es la habilidad clave ante un cliente interactivo?

El "por qué" y el "para qué" del cliente.

Análisis del Caso II: Cliente que plantea una oferta innegociable.

NUEVAS HERRAMIENTAS

"Es usted libre de..."

"Etiquetado".

¿Quiere cerrar un trato o quiere tener razón?

Si no hace esto, no pregunte nada al cliente.

Cómo descubrir lo que pocos comerciales descubren.

Análisis del Caso III: Cliente que amenaza con dejar de serlo por precio.

ORIENTACIÓN "3P"

Problemas y peticiones encubiertas del cliente.

La pregunta del millón: ¿Por qué nadie la plantea?

Análisis del Caso IV: Negociación con empresa multinacional.

ACTITUD EN TIEMPOS DIFÍCILES

¿Por qué lo negativo se impone a lo positivo?

¿La botella medio vacía o medio llena? Ninguna de las dos sirve.

Equilibrio Emocional o la Inteligencia "No" Emocional.

Emociones negativas que cuestan caras: ¿Cómo manejarlas?

Si lucha, puede perder; si no lucha, está perdido.

PLAN DE ACCIÓN

Análisis de casos reales planteados por los asistentes al Seminario.

DÓNDE FALLAN NUESTROS COMERCIALES Y CÓMO EVITARLO

Ponente

D. Carlos Rosser

Formación Académica:

Licenciado en Sociología, Universidad de Alicante.

Curso de Adaptación Pedagógica (CAP), Universidad de Alicante.

Postgrado en Gestión de Recursos Humanos, Universidad de Alicante.

Taller de Perfeccionamiento Pedagógico, Universidad Miguel Hernández de Elche.

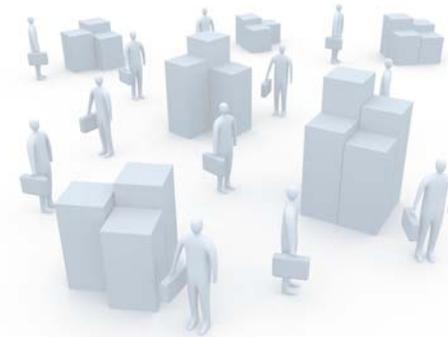
Experiencia Profesional:

Consultor-Formador del Área de Executive Education de ESIC.

INSPA BASAL / FUNDCREA, Consultor de Marketing y de Recursos Humanos.

CAM, Técnico de Marketing.

GRUPO INVEX, Investigador de Mercado.



Fecha

Jueves 13 de mayo de 2010.
de 9 a 14h. y de 16 a 19h.

dirección de ventas

Formación in Company

ESIC ofrece la posibilidad de desarrollar estos programas u otras acciones formativas a medida.

+ información:

96 339 02 33

Acción formativa bonificable a través de la Fundación Tripartita
Más información en ESIC.

Próximos Programas

Título	Fechas	Lugar
Plan de Marketing Estratégico	25 de mayo de 2010	Valencia
Dirección estratégica de los recursos humanos	8 de junio de 2010	Valencia

DÓNDE FALLAN NUESTROS COMERCIALES Y CÓMO EVITARLO

Con la colaboración de:

Levante
EL MERCADO VALENCIANO

DÓNDE FALLA NUESTRA FUERZA COMERCIAL Y CÓMO EVITARLO

Lugar de impartición:

ESIC- Valencia

Avda. Blasco Ibáñez
46021 Valencia

Las inscripciones se
realizarán:

- mediante envío
de ficha adjunta por fax:
96 369 56 21

o bien:

- por teléfono:
96 339 02 33
- a través del formulario
que aparece en
www.executive.esic.es
- o por e-mail:
empresa.val@esic.es

www.executive.esic.es

NOMBRE	
PRIMER APELLIDO	
SEGUNDO APELLIDO	
EMPRESA	
SECTOR	
CARGO	
DIRECCIÓN	
LOCALIDAD	
PROVINCIA	C.P.
TELÉFONO	FAX
e-MAIL	
FACURAR A	
CIF	

Precio: 265 €

Antiguos Alumnos
Asociados a ESIC
consultar condiciones

DESEO RECIBIR
INFORMACIÓN DE
PRÓXIMOS PROGRAMAS
FORMATIVOS

FIRMA

CANCELACIONES: Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este período, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL. De conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD), le informamos de que: Los datos aportados en este impreso quedarán incorporados y serán tratados en un fichero, registrado en la Agencia Española de Protección de Datos, cuyo responsable es la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing - ESIC con el fin de gestionar su relación académica con la escuela, incluyendo la gestión de sus datos personales e imagen, para ser incorporados en orlas, libros de promoción, publicaciones de ESIC, folletos o vídeos promocionales, etc. y ofrecerle servicios, información académica y, en su caso, promociones y recomendaciones que tengan relación con las actividades de ESIC.

Sobre sus datos, puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, mediante el envío de una carta, adjuntando copia de su documento de identidad, a ESIC, Avda. Valdenigrales s/n · 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid), explicando cuales derechos quiere ejercitar y el motivo de su ejercicio.

AUTORIZACIÓN PARA ENVÍOS POR VÍA ELECTRÓNICA. De conformidad con la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, le solicitamos autorización para remitirle comunicaciones comerciales por vía electrónica con el fin de mantenerle al día sobre nuestra actividad académica y resto de promociones sobre las actividades de ESIC, las cuales serán claramente identificables como tales, incluyendo al comienzo del mensaje la palabra "publicidad" o "publi".

La presente autorización puede revocarse en cualquier momento mediante el envío de un escrito o correo electrónico a ESIC (executive@esic.es) o mediante el uso del enlace que aparecerá en cualquier envío electrónico que le hagamos.