



EXECUTIVE EDUCATION

ESCUELA
INTERNACIONAL
DE GERENCIA

eig

BUSINESS & MARKETING SCHOOL



SEMINARIO PROFESIONAL

la venta consultiva:
del cliente saturado
al cliente satisfecho

27 y 28 noviembre
granada

www.executive.esic.es

ESCUELA DE VENTAS

la venta consultiva: del cliente saturado al cliente satisfecho

ESCUELA
INTERNACIONAL
DE GERENCIA **eig**

BUSINESS&MARKETINGSCHOOL  **ESIC**

27 y 28 noviembre 2007 granada

27 de noviembre de 10 a 18:30 horas
(almuerzo incluido)

28 de noviembre de 09 a 17:30 horas
(almuerzo incluido)

www.executive.esic.es



20
07

P O N E N T E

Arturo Caneda Schad



FORMACIÓN ACADÉMICA:

Licenciado en Sociología, Universidad Complutense de Madrid. Diplomado en Telecomunicaciones, American Teleprocessing Corp. Master en Comunicación y Dinámica de Grupos, Foundation of Feedback Learning (N.Y.) Diplomado en Metodología de Formación Experiencial Learning, Eurosite. Profesor Certificado en Venta Estratégica de Alto Rendimiento, Global Sales School of IBM (UK).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Formador-consultor del área de Executive Education de ESIC, Business & Marketing School. DOOR-TRAINING, Socio Consultor. Anteriormente: TRANSCONTINENTAL TELECOMMUNICATIONS, Director Gerente. TEA-CEGOS TÉCNICOS ESPECIALISTAS ASO, Consultor Comercial y Marketing. AMERICAN TELEPROCESSING CORPORATION, Director Comercial.

www.esgerencia.com

1. DE LA VENTA TRADICIONAL A LA VENTA CONSULTIVA

- Comparación de ambos modelos
- Importancia actual de las fases de venta

2. LA PREPARACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

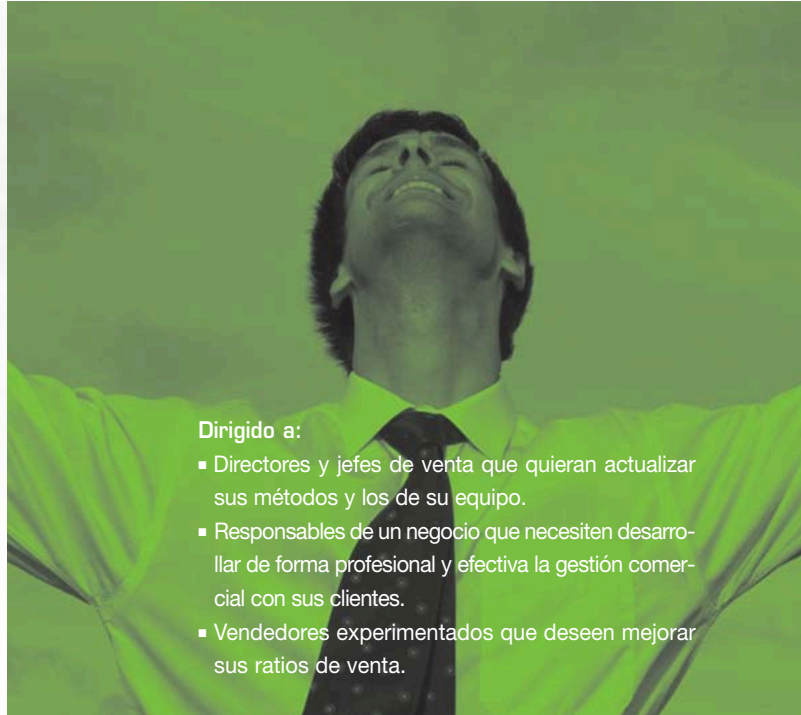
- Preparación = 40 % del éxito
- Búsqueda de información
- Objetivos propios y del cliente
- Interlocutores apropiados dentro de la cuenta

3. DESARROLLO DE NECESIDADES

- Modelo SPCV: Intención de las preguntas.
Situación (informativas), Problemas (indicativas),
Consecuencias (impacto) y Visión (ilusiones)
- No vender producto vender negocio
- Necesidades desarrolladas y no desarrolladas
- ¿Qué obtiene el cliente?
- Beneficios de negocio y beneficios personales
- ¿Por qué nuestra propuesta?
¿Desarrollo conjunto de la solución?

4. LA NEGOCIACIÓN DE LA PROPUESTA

DESPUÉS DE LA VENTA DE LA SOLUCIÓN OPERATIVA



Dirigido a:

- Directores y jefes de venta que quieran actualizar sus métodos y los de su equipo.
- Responsables de un negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión comercial con sus clientes.
- Vendedores experimentados que deseen mejorar sus ratios de venta.



Objetivos

- Comprender y practicar las diferencias entre la Venta Consultiva y Relacional frente a la Venta Tradicional.
- Aportar modelos de desarrollo de necesidades para construir con el cliente una solución.
- Aprender a preparar y utilizar las preguntas necesarias y escuchar las respuestas para su utilización en nuestra propuesta.

Metodología

MÉTODO MAYERÚTICO UTILIZADO PARA CONSEGUIR QUE LOS PARTICIPANTES ENCUENTREN DETERMINADAS SOLUCIONES Y RESPUESTAS POR SI MISMOS. DESARROLLO DE CASOS PRÁCTICOS QUE DE FORMA VIRTUAL SIMULEN LA UTILIZACIÓN DE LOS MODELOS Y HERRAMIENTAS APORTADOS DURANTE EL SEMINARIO. IMPLICAR A LOS PARTICIPANTES EN SU DESARROLLO, FOMENTANDO LA PARTICIPACIÓN CON SUS APORTACIONES.



EXECUTIVE EDUCATION

ESCUELA
INTERNACIONAL
DE GERENCIA

eig



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

 ESIC

LUGAR DE IMPARTICIÓN Escuela Internacional de Gerencia
Eduardo Molina Fajardo, 20
18014 Granada

INSCRIPCIONES Las inscripciones se realizarán:

- mediante el envío de la ficha adjunta por fax: **958 15 94 38**, o bien:
- a través del formulario que aparece en **www.esgerencia.com**
- por teléfono: **958 22 29 14**

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 periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

FORMACIÓN IN COMPANY ESIC e IEG ofrecen la posibilidad de desarrollar estos programas u otras acciones formativas a medida.

► precio: **495** euros