



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO



Escuela de
organización
industrial



AJUNTAMENT DE BENISSA

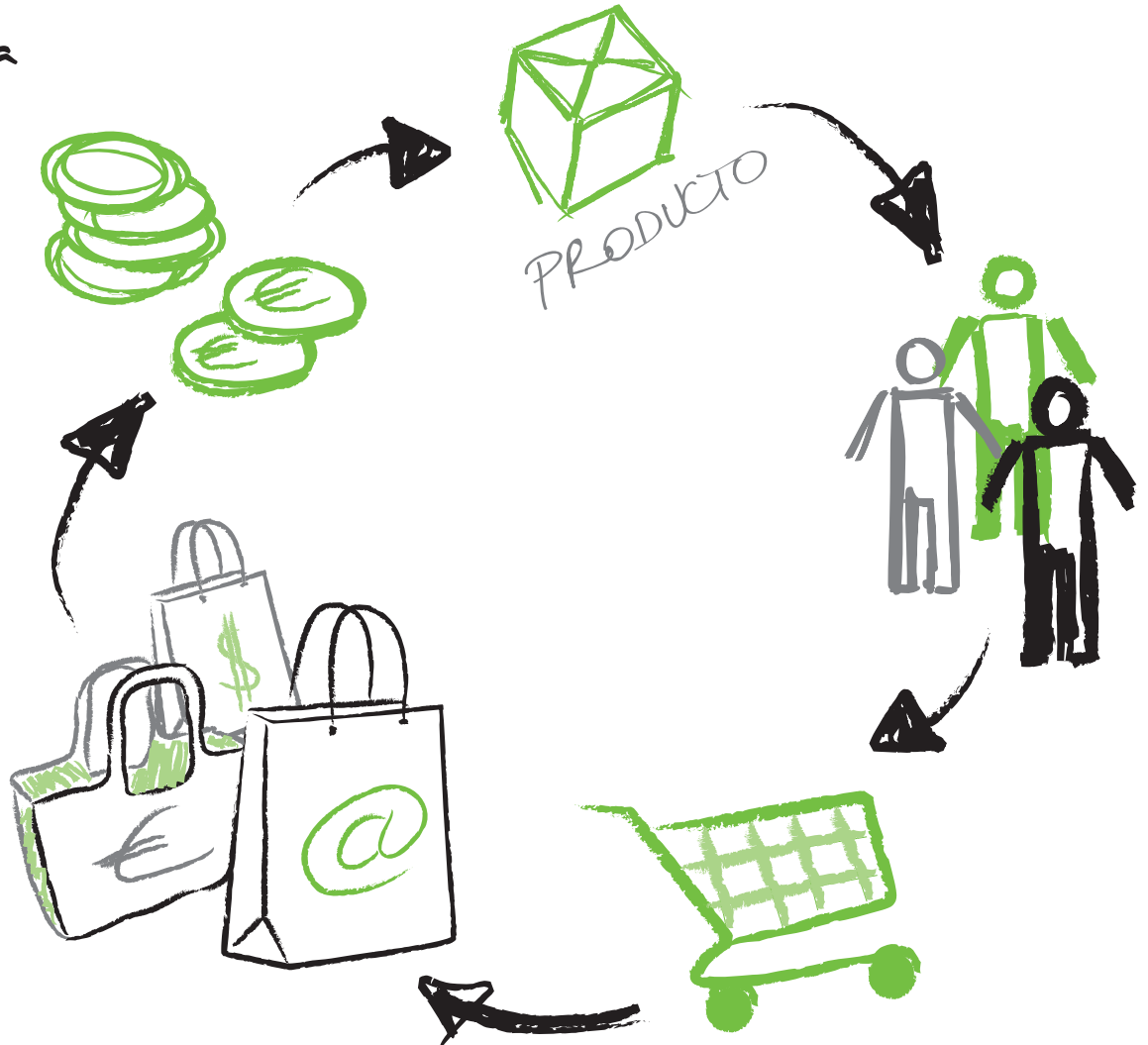
seminario

técnicas de

venta

acompañamos
a empresas y emprendedores

Benissa



EOI Escuela de Organización Industrial es la decana de las escuelas de dirección de empresas de España y cuenta con el respaldo de más de 50 años de formación.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen una importancia capital en el tejido empresarial, representando en España más del 99% del total de empresas y dando empleo a más del 64% de la población activa. Lamentablemente, la historia y la estadística nos dicen que más de la mitad de las PYMES creadas desaparecen en los primeros años de vida, en muchas ocasiones por falta de una adecuada formación empresarial.

objetivos

- Reforzar la motivación de cada persona hacia la venta: La venta es una actitud.
- Conocimiento y dominio de nuestro cerebro e influencia sobre el estado de ánimo.
- Vencer creencias que actúan de frenos como “yo no valgo para esto”, “no le interesa lo que vendo”, “me dirá que ahora no es buen momento”...
- Argumentar y comunicar aquello que vendes mostrando las ventajas y tu diferenciación de tu competencia.
- Aprender a elaborar un plan de comercialización.

dirigido a

Este programa está dirigido fundamentalmente a:

- Socios/as y trabajadores/as que deseen replantearse su empresa para ajustarla a las nuevas necesidades del mercado y actualizar sus conocimientos de gestión empresarial.
- Colaboradores/as de los Empresarios/as que sientan la necesidad de involucrarse en la formación continua como medio para mantener o mejorar su competencia profesional.
- Profesionales de la gestión de empresa que deseen la mejora de empleo.

metodología

La Metodología será un mix de conceptos, reflexiones y ejercicios donde cada persona tendrá la oportunidad de cuestionar sobre lo que está haciendo actualmente y establecer su propio plan de acción para empezar a dar cambios y mejorar desde el minuto 1.

contenidos

1ª sesión: ¿Qué es vender?

- Renovación y rediseño del concepto “ventas”: Humanizando la venta.
- Humanizando la venta y aprendiendo a ofrecer ventajas.
- Motivación y disfrute hacia la venta.

2ª sesión: Definiéndome vendedor

- Misión, Visión y Valores.
- Disfrutando de la venta y aprendiendo a gestionar estados de ánimo.
- Creencias limitantes sobre la venta: Aprende a reconocerlas y vencerlas.

3ª sesión: ¿Me compran o vendo yo?

- El funcionamiento de nuestro cerebro reptiliano: El caprichoso, el que compra.
- “Vender sin vender”: El vendedor neurorelacional. ¿Cómo llegar a ser un experto?
- La puesta en escena: Comunica contagiando entusiasmo.
- Posiciona tu marca: Qué eliges.

4ª sesión: El plan de comercialización

- Organizando mis bases de datos. ¿Dónde están mis clientes potenciales?
- Planificación del año: Día a día.
- ¿Qué les voy a contar? ¿Qué escucharé de cada uno y volveré a ofrecer?: El plan de seguimiento y mejora continua.

duración

La duración de este seminario es de **15 horas** lectivas. Su distribución estimada es de 3 jornadas, aproximadamente, en horario de tarde (de 16:00 a 21:00 hrs.).

matricula gratuita

Fechas

16, 17 y 18 de Junio de 2014

Lugar de impartición

Seu Universitaria - Benissa

C/ Puríssima, 57-59

03720 Benissa (Alicante)

información e inscripciones

EOI - Escuela de Organización Industrial

Juan Andújar

Tel. 966 65 81 55

eoimediterraneo@eoi.es

www.eoi.es

EOI Madrid. Gregorio del Amo, 6. Ciudad Universitaria. 28040 Madrid. Teléfono: (+34) 913 495 600
informacion@eoi.es

EOI Andalucía. Leonardo da Vinci, 12. Isla de la Cartuja. 41092 Sevilla. Teléfono: (+34) 954 463 377
infoandalucia@eoi.es

EOI Mediterráneo. C/Presidente Lázaro Cárdenas del Río (esq. C/Cauce), Polígono Carrus, 03206 Elche.
Teléfono: (+34) 966 658 155
eoimediterraneo@eoi.es