

DÓNDE FALLA NUESTRA FUERZA COMERCIAL Y CÓMO EVITARLO

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

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 - FASES

- » El talón de aquiles en las entrevistas comerciales.
- » Clientes difíciles = Errores que cuestan caros.
- » Ponerse en el lugar del cliente: Rara vez ocurre.
- » ¿El cliente da problemas o el cliente tiene problemas?
- » ¿Cuáles son los errores que cuestan más caros?
- » Nuevas herramientas.
- » Orientación “3P”
- » Actitud en tiempos difíciles.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Directores Comerciales, Jefes de Venta, Gerentes o profesionales de la empresa con responsabilidad sobre el equipo o fuerza comercial de una empresa.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*