

RETOS COMERCIALES: OPTIMIZAR LA GESTIÓN COMERCIAL CON MÉTODO

Dirigido a	Personas emprendedoras, profesionales o pequeñas empresas de la comarca interesados/as en mejorar su gestión comercial.
Helburuak / Objetivos	Proporcionar herramientas y pautas muy prácticas que faciliten la labor comercial inicial y ayude a las empresas asistentes a sistematizar su proceso de venta de una forma sencilla y eficaz.
Metodología/	Se han diseñado dos sesiones en forma de reto prácticos para trabajar este proceso. <i>Prospección y conquista.</i>
Edukiak / Contenidos	<p>RETO 1. Cómo llegar a mi cliente. Maniobra de aproximación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Primer contacto Manejo eficiente del canal. Teléfono, mail, redes sociales Técnicas argumentales. Elevator Pitch, método A.I.D.A Plan de Alianzas 2. Conocimiento del cliente. Circuito de decisión 3. 6 móviles de compra. SABONE 4. Las preguntas: la herramienta más potente. Método SPIN 5. Conversaciones fundamentales 6. Mapa crítico de intereses. Cómo superar resistencias. <p>RETO 2. La conquista. Cómo sacar el máximo partido a una entrevista comercial.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Contacto 2. Sondeo. Diagnóstico eficaz y cómo implementarlo 3. Demostración *Personalización de la propuesta de colaboración. Imagen. Lenguaje. Esqueleto de una propuesta. Cómo comunicar el precio y la oferta * Alternativas y argumentarios. Ventajas y beneficios * Objeciones. clasificación y técnicas de respuesta * Proceso de negociación y herramientas asociadas 4. Cierre. * Técnicas de cierre 5. Seguimiento de una oferta
Iraupena/Duración	4 HORAS cada sesión
Datak / Fechas	Reto 1. 19 de mayo Reto 2. 26 de mayo
Ordutegia /Horario	De 9:00 a 13:00 horas
Lekua / Lugar de impartición	REFORAMURRIO ENPRESALDEA -SKILLS TXOKOA-
Diruz lagundua/ Subvencionado	DIPUTACIÓN FORAL DE ÁLAVA Plan de Reactivación Económica 2016-17

Inscripciones :

En **Amurrio Bidean** - El Refor s/n- **Tel.945 89 17 21**
Mail. autoempleo@amurriobidean.org
www.amurriobidean.org