

Ahora, vas a vender incluso a tu abuela →

+ VENTAS

by GrupoON

TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES

PARA CONSEGUIR EN EL ENTORNO ACTUAL

**+
VENTAS**

HOTEL ABADES NEVADA PALACE

Jueves 19 de Noviembre de 9:00 a 18:30 | Viernes 20 de Noviembre de 9:00 a 14:00H

En tiempos de crisis las ventas se reducen, los clientes postergan sus decisiones de compra, los objetivos previstos no se cumplen... ¿qué hacer?

¿BAJAR LOS PRECIOS
DE NUESTROS PRODUCTOS?

¿LANZAR AGRESIVAS PROMOCIONES?

¿REESTRUCTURAR
NUESTRA RED COMERCIAL?

En muchas empresas, la desesperación ante la caída de las ventas conduce a tomar estas medidas de forma apresurada y completamente ineficaces. En épocas de recesión las empresas deben adaptarse a la difícil coyuntura económica reformulando sus Planes de negocio. A través de este curso intensivo aprenderá a optimizar los procesos comerciales y a generar oportunidades de ventas en contextos adversos.



TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA CONSEGUIR EN EL ENTORNO ACTUAL: + VENTAS

OBJETIVOS DEL CURSO

- Detectar cuales son los principales errores que está cometiendo y como están interfiriendo en su crecimiento.
- Presentar a los asistentes las herramientas a nivel estratégico para optimizar la estructura y los procesos comerciales al entorno actual.
- Motivar eficazmente a su equipo comercial para lograr la máxima implicación y compromiso.
- Comunicar de forma positiva para generar un clima óptimo en el equipo de ventas.
- Identificar las técnicas de negociación y los tipos de clientes existentes, con el fin de conseguir los mejores resultados comerciales.
- Realizar un proceso eficiente de planificación, gestión y desarrollo de la cartera comercial.

Nuestro Experto:

CARLOS GONZÁLEZ LUCA DE TENA



Carlos es un directivo con más de 15 años de experiencia en compañías nacionales y multinacionales en diferentes áreas funcionales. Su experiencia se centra en sectores Farmacéutico-

Salud, Gran Consumo, HORECA, Consultoría, Industrial, Internet-IT e Inmobiliario (construcción, promoción, renta y hoteles). Su objetivo profesional está enmarcado en la Dirección General, Dirección Comercial (Marketing y Ventas) o Dirección de Business Units. Es profesor de ESIC en las áreas de Dirección Comercial, Marketing y Estrategia Empresarial.

METODOLOGÍA

El programa se estructura en torno a una parte teórica en modalidad presencial cuyo desarrollo necesita de la participación de los integrantes del programa, mediante el intercambio de experiencias y el planteamiento de problemáticas diversas. Esta parte se completa con otra a distancia que permite al asistente reforzar los contenidos y ahondar en los conocimientos adquiridos.

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

- Directores comerciales o Jefes de Ventas.
- Gerentes de empresas industriales, comerciales o de servicios.
- Directores y Profesionales de empresas de servicios, asesorías, gestorías, agencias de publicidad, bufetes de abogados, empresas de consultoría, ...
- Gerentes de PYMES
- Mandos intermedios, Product Manager, etc.
- Vendedores Comerciales
- Personal del departamento de marketing.

PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y TENDENCIA DEL MERCADO.
2. LA COMUNICACIÓN: HERRAMIENTA VITAL EN EL PROCESO COMERCIAL..
3. TÉCNICAS DE VENTA Y COMERCIALES
4. ESTRATEGIA COMERCIAL
5. TRANSFORMANDO LA ESTRATEGIA EN FACTURACIÓN
6. MOTIVACIÓN, REMUNERACIÓN Y EVALUACIÓN

Precio:
499€

Jornada GRATUITA para trabajadores en activo a través de formación Continua.
Inscripciones realizadas antes del 1 de Octubre: 399€ (20% de descuento).
*El precio incluye almuerzo, cafés y documentación.
**Precio especial para grupos. Consultar

INSCRIPCIÓN DEL ASISTENTE

Realice su suscripción on line en la página www.jornadasdeexito.es o rellene el siguiente formulario y envíelo junto con el resguardo de pago por fax al 958 750 611 o por correo electrónico a info@grupoon.es

Nombre

Cargo

Empresa

CIF

Teléfono

Móvil

e-mail

Como nos ha conocido

Número de cuenta: 2031-0009-17-0116011307