

# Curs: Tècniques de Vendes

<b>Programa</b>	<b>CI05n1</b>	<b>Versió</b>	<b>3</b>
<b>Nivell</b>	Inicial	<b>Durada</b>	18 h
<b>Lloc</b>	A concretar		

## Dirigit a

Comercials i directors comercials, així com gerents i comandaments intermitjos amb experiència, que desitgin realitzar una aproximació a les tècniques de venda o millorar els seus resultats actuals.

## Objectius

- Dotar als assistents d'una visió clara de les tècniques de venda , (clàssiques i darreres innovacions) necessàries per construir relacions comercials eficaces i millorar el seu rendiment comercial ; consolidant la posició de la empresa al seu sector.

## Metodologia

La metodologia utilitzada està basada en l'aprenentatge actiu a través de l'experiència i es fonamenta en:

- Paper actiu de l'alumne en el desenvolupament del seu aprenentatge.
- Realització d'activitats grupals i/o individuals on es treballen experiències personals dels participants.
- Rol facilitador del formador, que indueix al grup a visualitzar la rellevància dels coneixements, actituds i habilitats treballats, al seu entorn professional.
- Potenciació del clima de debat a l'aula.

## Continguts

### 1. Introducció , objectius i expectatives del seminari

### 2. Identificació d'oportunitats comercials.

- 2.1. Els principis de les relacions comercials en entorn canviats , l'adaptació al medi
- 2.2. Establiment d'objectius comercials individuals

### 3. Tècniques de venda :

- 3.1. Tipologia de clients
- 3.2. Tipologia de productes.

### 4. La captació de clients : Banc de candidats :la preparació de la venda

- 4.1. Telemàrqueting
- 4.2. Màrqueting relacional
- 4.3. Entrevistes encadenades

### 5. Tècniques de comunicació : Objectiu relacions comercials efectives

- 5.1. Crear un clima de confiança i conèixer necessitats
- 5.2. Principis de comunicació personal
- 5.3. Comunicació no verbal
- 5.4. Comunicació Verbal i para verbal
- 5.5. Comunicació dirigida : La realització de preguntes, l' escolta activa i la resolució de les primeres incògnites

### 6. Tècniques de presentació de beneficis

- 6.1. L' argumentació , les proves tècniques i les demostracions

## **7. La negociació i el tractament d'objeccions**

- 7.1. Classificació de les objeccions
- 7.2. Respostes i propostes a les objeccions

## **8. El tancament de vendes**

- 8.1. Les senyals de compra
- 8.2. El tractament del client en el tancament
- 8.3. Tècniques de tancament

## **9. Exemples Pràctics**

## **10. Autoavaluació dels assistents**