CEP FORMACIÓN

El vendedor consultor en empresas industriales

Este curso está pensado para fomentar la capacidad de ventas de los comerciales, trabajando tanto los aspectos ligados a la captación de clientes como aquellos relacionados con su fidelización.

Datos del curso

12h

Precio

- Asociados al CEP: **410€** *
- No asociados al CEP: **550€** *

*IVA no incluido

Importe bonificable aproximado:
156€ por alumno

Dirigido a

Este curso está dirigido a jefes de ventas, key accounts managers, comerciales y cualquier profesional de los campos de las ventas y la negociación.

Incluye

- Material docente
- Certificado del curso
- Webcam y auriculares

¿Te interesa este curso?

Actualmente esta formación no está programada. Contáctanos para que te avisemos de nuevas fechas o para realizar el curso in-company.

CONTACTAR

Curso bonificable

¿Cómo bonificar la formación?

Temario

Visión global del proceso de venta

Identificar decisores y prescriptores de la compra en la organización de nuestros clientes, determinar rol y actitudes de compra

Cómo aumentar la productividad comercial

Gestionar las distintas fases del proceso de venta

- Detección de necesidades
- SPIN
- Argumentación
- Tratamiento de las objeciones

Inscríbete directamente en la web:
www.cep-plasticos.com/cursos-buscador

Contáctanos:
Sergi Vilasís, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: **609 00 21 88**
Tel. del CEP: **932 18 94 12**
Correo electrónico: **formacion@cep-plasticos.com**

Objetivos

• Incrementar la eficiencia y la eficacia de los comerciales
• Establecer procesos de venta efectivos
• Mejorar el rendimiento personal, la comunicación y la capacidad de persuasión
• Entender el proceso de compra del cliente, las expectativas, las motivaciones y las palancas de compras
• Implementar la técnica SPIN que permite de forma natural y fluida trabajar con los clientes para lograr comprender sus negocios y proyectos, compartiendo sus problemáticas y sus consecuencias actuales, con el objetivo de poder aportar soluciones a las necesidades mutuas.
• Controlar el flujo de incidencias de sus clientes (Customer Service), determinando cada una de ellas en grupos de situación general, problemáticas concretas, implicaciones y consecuencias derivadas y finalmente en necesidades y soluciones por cubrir.
• Conocer en qué punto del proceso se encuentra la gestión comercial en cada cliente-proyecto, pudiendo colaborar con su red de ventas de forma fluida al estar trabajando en un proceso único estandarizado.
• Pasar de vendedor a vendedor consultor
• Implementar el Elevator Pitch a las ventas

Inscríbete directamente en la web:
www.cep-plasticos.com/cursos-buscador

Contáctanos:
Sergi Vilasís, Responsable de Formación del CEP

Tel. directo: **609 00 21 88**
Tel. del CEP: **932 18 94 12**
Correo electrónico: **formacion@cep-plasticos.com**