



TALLER DE MELLORA DO DESEMPEÑO COMERCIAL

HORARIO: 09:00 A 14:30 / 16:00 A 18:30 h.

Datas: 4, 11, 12 e 19 de xuño

Lugar: Hotel Los Abetos (Santiago)

PROFESOR Jesús Negrera del Río

SESIÓN 1. 4 de xuño (8 horas) e 11 de xuño (4 horas)

Como elaborar o meu plan comercial?

- O diagnóstico da miña situación comercial
 - O modelo comercial
 - A eficacia e eficiencia comercial
 - A planificación do traballo comercial
 - Seguimento e control dos resultados
- Elaboración do plan comercial
 - Análise DAFO
 - Definición dos obxectivos
 - Plan de ventas
- O vendedor nunha empresa orientada ao cliente: cal é o meu rol? Un exercicio de auto diagnóstico

SESIÓN 2. 11 de xuño (4 horas) e 12 de xuño (8 horas)

A comprensión do proceso de venta e a aplicación de técnicas de venta

- O proceso da venta. Que compra o cliente. Produto/servizo
- As fases de venta:
 - Preparación. Preparar a entrevista de venta
 - Presentación: importancia, como acadar o éxito dos 20 primeiros segundos
 - Detección de necesidades
 - Oferta: presentación da oferta, identificación e tratamento de obxeccións

SESIÓN 3. 19 de xuño (8 horas)

O desenvolvemento de habilidades para a negociación comercial

- A estrutura da negociación e as súas fases
- Coñecer os seus límites e obxectivos: importancia dunha preparación e as súas áreas de flexibilidade
- O proceso de discusión e argumentación: as preguntas como ferramenta de búsqueda de oportunidades e de puntos de encontro
- A formulación da proposta: a importancia da súa estrutura e a forma da súa presentación
- A discusión da proposta e a súa adaptación ás solicitudes a intereses do interlocutor sen ceder
- O intercambio: establecer condicións a cambio de concesións
- O peche da proposta e acordo

PERFIL PROFESIONAL DO DOCENTE

Jesús Negrera del Río

Doutor en Farmacia pola Universidade de Santiago de Compostela. Máster en Dirección Comercial e Marketing pola Escola de Negocios A Fundación. Delegado de Ventas e Product Manager de Novartis Nutrition. Profesor de Dirección Comercial e Maerketing e Director do Máster en Dirección Comercial e Marketing da Escola de Negocios de A Fundación.

PRECIO E FORMA DE PAGO

Custo total da formación (socios):

1 persoa: 300 € + 21% IVE

2ª persoa (20% de desconto): 240 €+ 21% IVE

Custo total da formación (non socios):

1 persoa: 360 € + 21% IVE

2ª persoa (20% de desconto): 288 €+ 21% IVE

O prazo de inscrición remata o 1 de xuño, por cuestións loxísticas.

Deberán enviar o boletín de inscrición cuberto, xunto coa copia da transferencia realizada ao número de conta:

ES96 2080.0443.46.3040002148 (Abanca)

Por mail indicando "Inscrición Empresa X en "curso **desempeño comercial**" ao CMA: xaerencia@clustermadeira.com

PROXECTO COFINANCIADO



XUNTA DE GALICIA
CONSELLERÍA DE
ECONOMÍA E INDUSTRIA



FONDO SOCIAL EUROPEO
"O FSE inviste no teu futuro"

UNIÓN EUROPEA