

Venta Avanzada

EL ARTE DE
CONVENCER

LÁNZATE AL ÉXITO EN LAS VENTAS

Innovative Sales Solutions for Competitive Markets

Madrid 3, 4 y 5 de Mayo 2011
Alcalá de Henares



limpieza y servicios

¿Esperando a que vuelvan los clientes?



en colaboración con  **excelitas**
Personal & Organizational Development

En que consiste este programa

Son muchas las empresas que acusan la disminución de la cuota de mercado y sus consecuencias sobre las ventas. Sin embargo existen empresas y comerciales que obtienen excelentes resultados pese a las dificultades ¿Qué los diferencia?

Cuando los comerciales y vendedores, los principales agentes de la venta, no disponen de herramientas, técnicas y de una actitud extraordinaria, todas las fluctuaciones del mercado afectan gravemente a la empresa. Creemos que cualquier persona puede mejorar sus ventas enormemente, detectar oportunidades, aprender a influir mediante el lenguaje, superar objeciones y en definitiva: cerrar ventas.

Este es un programa realizado por César Piqueras, conferenciante y autor de varios libros en el que de una forma totalmente práctica los asistentes aprenden mediante ejercicios de venta, dinámicas, role-plays y metodología experiencial, utilizando herramientas de Programación Neuro-Lingüística y psicología de la venta. Más de novecientas personas lo han probado, desde comerciales noveles a profesionales con 35 años de experiencia en la venta: a todos les ha sorprendido.

Contenidos

- Venta por Relación, principios básicos
- Consciente y subconsciente en la venta
- Estrategias del vendedor ante la actual situación económica
- Técnicas de sintonización con el cliente
- Comunicación extraordinaria en la venta
- La psicología de una venta
- Métodos para despertar la atención
- Aprender a hacer preguntas de impacto
- Como presentar un producto y despertar el interés
- Descubrir la escala de motivación
- Estructuras del lenguaje de influencia
- Detectar y superar objeciones de compra
- Conseguir el cierre de la venta
- Auto-Motivación en momentos críticos

Dirigido a

Comerciales y Vendedores, Directores Comerciales, Empresarios, Jefes de Área y profesionales interesados en incrementar sus ventas.

Información e Inscripciones

Horarios.

Días 3, 4 y 5 de Mayo de 15:30 a 20:30h

Lugar.

Mayosy S.L. Pol. Ind. Santa Rosa C/Francisco Alonso, 5 A5
28806 Alcalá de Henares. Tlf. 918.821.717

**Nuestra oferta es la más asequible,
innovadora y rentable**

Programa Bonificado al 100%

Programa bonificado por la Fundación Tripartita al 100%. Gestión de la bonificación realizada gratuitamente por Excéltitas, entidad organizadora de la FTFE.

La inversión en el programa, a bonificarse al mes siguiente en los seguros sociales es de 210€ + IVA

Inscripciones.

Enviar email a inscripciones@excelitas.es indicando datos de la empresa y persona/s a inscribir y recibirá la carta de inscripción al programa. Plazas limitadas a 25 asistentes.

Realizado por

César Piqueras Autor de los libros "El Jardinero en la empresa. Una fábula de coaching para mejorar tus habilidades" (Profit Editorial), "Crear para Ver" y "Venta por Relación". Coach ejecutivo certificado por AECOP, Master-Trainer en PNL, Executive MBA y Master Managerial Psychology por la London Metropolitan University, Master en Psicoterapia Gestalt e Ingeniero Técnico Industrial. Es miembro de la junta directiva de AECOP Levante y docente en varias universidades y escuelas de negocio. Dirige Excéltitas acompañando al éxito a profesionales y empresas.

Mayosy S.L

www.mayosy.com
918.821.717



Excéltitas S.L

www.excelitas.es
961.252.390
697.606.011

www.mayosy.com