

GESTIÓ COMERCIAL COM VENDRE MÉS I MILLOR

O B J E C T I U S

- Entendre el rol de la gestió comercial en la definició i consecució dels objectius empresarials.
- Millorar l'autogestió individual com a comercial i la creació i gestió d'equips comercials.
- Facilitar els coneixements necessaris per fer una planificació comercial i perfeccionar les eines per una òptima organització i direcció del departament.
- Conèixer els mètodes i tècniques de venda, negociació i fidelització més actuals i eficaços.
- Identificar les necessitats del client i adquirir la metodologia per actuar en cada cas.
- Conèixer les possibles objeccions i el seu tractament.
- Treballar les habilitats de comunicació i negociació que deriven en la persuasió.

P R O G R A M A

1. La venda i la campanya de vendes
 - Procés de venda, causes d'èxit o fracàs
 - El client tipologia, característiques i tractament per cada client.
 - Identificació de les necessitats del comprador
 - La relació amb el client
 - Casos pràctics
2. La planificació de la campanya de vendes
 - L'organització de la xarxa de vendes
 - Càlcul de les quotes de vendes
 - Delimitació de regions i sectors de vendes
 - La prospecció de clients
 - Casos pràctics
3. La selecció de venedors
 - El perfil del venedor
 - Procés de selecció i capacitació
 - Casos pràctics
4. Control i supervisió de l'activitat comercial
 - La política de control de l'activitat comercial
 - El paper de la direcció de vendes i la formació de venedors
 - Casos pràctics

5. Tècniques de vendes

- La negociació comercial
- L'argumentació, recursos de comunicació persuasiva
- Previsió i anàlisi de les objeccions i incidències
- Casos pràctics

6. El tancament i seguiment de la venda. La fidelització del client.

- Tècniques de tancament
- Fidelització per convèncer i vèncer.
- Corba del client fidel.
- Seguiment i compliment de compromisos

M E T O D O L O G I A

Metodologia pràctica, mitjançant la producció de tallers i Role Play que es desenvolupen a l'aula. La teoria es treballa en funció dels resultats aconseguits i analitzats amb els alumnes, mitjançant cada cas desenvolupat durant el curs.

Els mitjans didàctics utilitzats per a la impartició del curs consisteixen en la utilització del canó de projecció i en el lliurament de material de suport que complementarà l'exposició docent.