



Colegio de Ingenieros
de Caminos,
Canales y Puertos

**CAMINOS
MADRID**

La Venta Eficaz: Técnicas y estrategias

Junio 2024

10 horas

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es



La Venta Eficaz: Técnicas y estrategias

Conviértete en un vendedor de éxito y desarrolla los conceptos que te ayudaran a aumentar tus ventas con un plan de trabajo específico y medible.

Evalúa tus hábitos y actitudes en los diferentes aspectos de la venta para desarrollar nuevos hábitos más positivos y productivos.

Un buen vendedor nace y un vendedor “TOP” se hace.

Objetivos

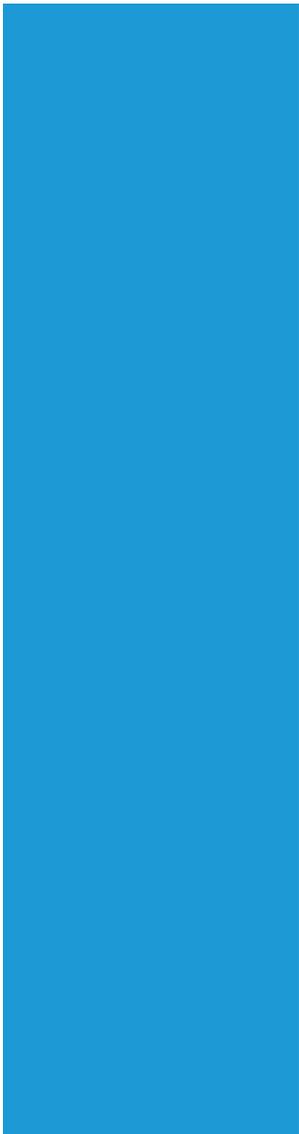
- Identificar y dedicar más tiempo a las diferentes actividades de la venta, fijando Metas Smart®, que potencian los resultados, es decir disponer de un plan de trabajo concreto orientado a resultados.
- Aprender a medir y a hacer seguimiento de sus propios resultados.

Crear, aprender y desarrollar un «Plan de Prospección» para mejorar en la captación de nuevos clientes.

Preparar y mejorar la Presentación/Entrevista de Ventas, de manera más eficaz y exitosa.

Evaluar sus hábitos y actitudes en los diferentes aspectos de la venta que perjudican los resultados, para integrar nuevos hábitos más positivos y productivos.

Mejorar sus hábitos en las distintas fases de la venta, especialmente como tratar objeciones y estrategias de cierre.





La Venta Eficaz: Técnicas y estrategias

A quién va dirigido

A profesionales que tengan que realizar actividades comerciales en las empresas y no les guste dicha actividad. Desde gerentes/directores generales, directores comerciales, jefes de ventas o supervisores, hasta comerciales o profesionales autónomos.

Por qué hacer este curso

Para conocer la actitud hacia la actividad comercial y poder cambiar la visión sobre ella.

Para superar los miedos, barreras y prejuicios que nos impiden ver la actividad comercial como una profesión reconocida y apreciada.

Que, al igual que una profesión técnica necesita de formación, la actividad comercial también necesita de formación, práctica y actitud.

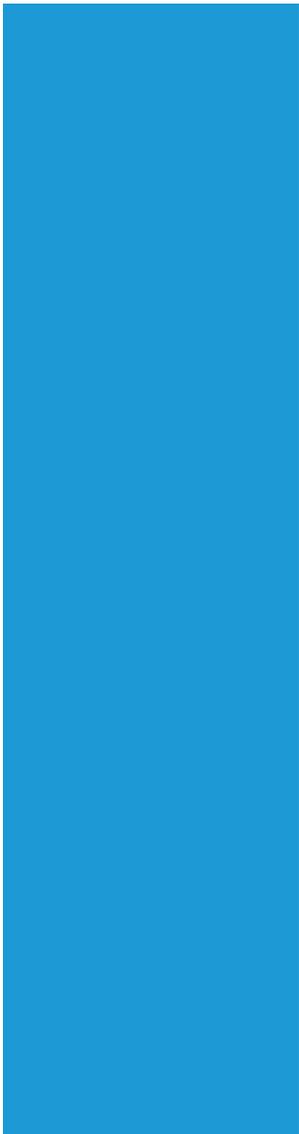
Para conocer las técnicas y estrategias de ventas más exitosas del momento actual, combinando actividades presenciales, en remoto y digitales.

Para saber diseñar y realizar un plan de trabajo concreto orientado a resultados y hacer su seguimiento.

Desarrollar un plan de prospección y un “funnel” de ventas adecuado para atraer más clientes.

Conocimientos previos

No son necesarios, tan sólo ganas de aprender una profesión muy necesaria y demandada actualmente.





La Venta Eficaz: Técnicas y estrategias

Contenidos

- El entusiasmo y la gestión del tiempo
- La prospección
- Como ser un prospector experto
- Entrevistas de ventas
- Cómo conseguir más entrevistas de ventas
- Estrategias de cierres de ventas
- Las objeciones y como convertirlas en ventas
- La venta on-line y las redes sociales

Metodología

Mixta: Presencial (aula de la Demarcación de Madrid, c/ Almagro 42, 2ª), y en streaming.

El curso incluye:

- Material didáctico con los ejercicios del plan de acción de cada unidad en soporte digital.
- Las horas de sesiones acordadas y consultas individualizadas de los asistentes durante el curso.
- Línea abierta de comunicación y consulta de los asistentes con el tutor durante un mes después de finalizado el curso.

Duración

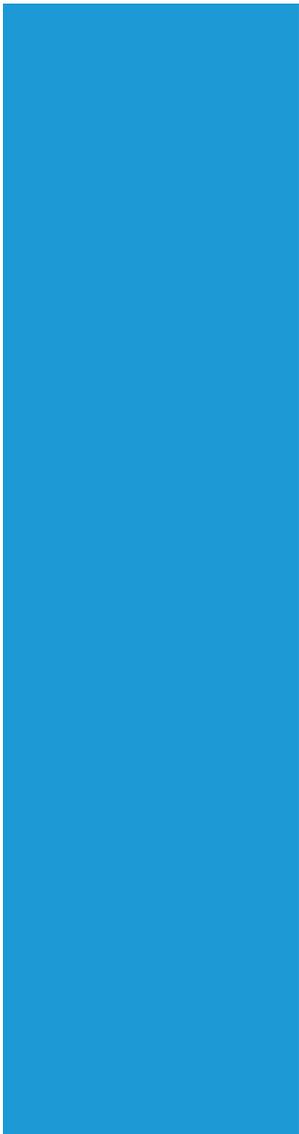
10 horas

Fechas

5, 12, 19 y 26 de junio

Horario

Miércoles de 16:00 a 18:30 h.





La Venta Eficaz: Técnicas y estrategias

Profesor

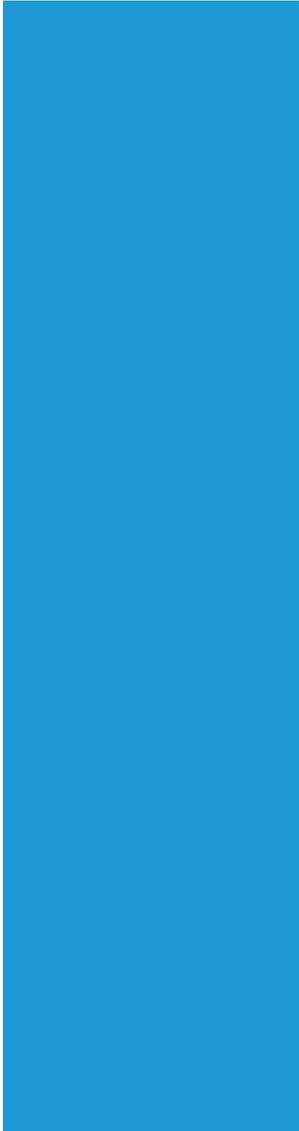
Mateo Navajas

Actualmente es CEO en la empresa EXEO, Instituto para la excelencia del liderazgo personal y profesional.

Inició su carrera profesional en el departamento de marketing de una compañía multinacional para posteriormente fundar la agencia SP Fidelity dedicada a la comunicación y a eventos, realizando campañas para marcas como Renault, Ron Barceló, Drambuie, Laboratorios Schering-Plough, Cooperativa Dagu, etc.

Desde hace 12 años desarrolla su actividad en el área de la formación y el desarrollo personal y profesional, como facilitador y mentor, con certificado de facilitador de Leadership Management International, empresa americana líder y pionera en el campo del desarrollo personal y profesional.

Como CEO en Exeo ayuda a directivos, gerentes, emprendedores y empresarios a mejorar el rendimiento de sus negocios a través del desarrollo de la persona consiguiendo mejores resultados y mayor calidad de vida, habiendo impartido cursos y talleres en AECIM, APALMA, Colegio de Ingenieros Industriales de Madrid, etc., así como con gerentes de Pymes.





La Venta Eficaz: Técnicas y Estrategias

Inscripciones

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es
(Carlos Maldona).

Precios

ICCP colegiados desempleados, jubilados y
precolegiados..... 80 €
ICCP colegiados.....100 €
Otros profesionales.....150 €

PLAZAS LIMITADAS

El pago se podrá realizar mediante transferencia, tarjeta, o autorizando el cargo en cuenta de cuotas (sólo ICCP colegiados). Si necesita factura a nombre de empresa deberá facilitarnos los datos en cuanto realice la inscripción.

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales
y Puertos

Concepto: 449CM

IBAN: ES66 0234 0001 0310 0544 0829

No se realizará el reintegro de la cuota de inscripción salvo que la cancelación de matrícula se comunique con una antelación mínima de 7 días naturales al comienzo del Curso.

