

Estrategia Comercial: 23 y 25 de Septiembre

1. Estrategia de empresa

- 1.1. ¿Cómo me puedo diferenciar de la competencia?
- 1.2. ¿Me especializo en un mercado o me dirijo a todos?
- 1.3. ¿Cómo influye mi imagen en los clientes? ¿Cómo puedo modificarla?
- 1.4. ¿Cómo diseñar un producto de acuerdo a mi estrategia de venta?

2. Estrategia comercial

- 2.1. Modelo E-M-P: ¿Qué necesita para poder vender?
- 2.2. Proceso comercial de éxito en las ventas:
 - 2.2.a. Estrategias comerciales posibles
 - 2.2.b. Cómo planificar el trabajo comercial para que sea más rentable
 - 2.2.c. Cómo preparar la entrevista de ventas para aumentar las probabilidades de éxito
 - 2.2.d. Entrevista de ventas: Estrategias y tácticas de venta frente al cliente
 - 2.2.e. Cómo realizar un adecuado seguimiento comercial
- 2.3. Tipos de comerciales: los buenos y los “no tan” buenos
- 2.4. Tipos de clientes: conocerlos y saber gestionarlos

Ponente:

David Bort

Licenciado en Derecho

Executive MBA por e&s

Director de Postgrado en e&s

Asesor de multitud de empresas en las áreas de estrategia, marketing e innovación

Ponente en foros de debate

Autor de diversos casos, notas técnicas y artículos de opinión en prensa diaria y especializada

Colabora con los más importantes expertos en dirección estratégica de España

Profesor Área de Estrategia y Marketing

Planificación y preparación comercial: 22 y 23 de Octubre

1. Planificación comercial

- 1.1. Clasificación de clientes:
 - 1.1.a. ¿Qué quiere el cliente? ¿Qué le interesa de nosotros?
 - 1.1.b. ¿Cuándo estará dispuesto a comprar?
 - 1.1.c. ¿Por qué unos clientes son más rentables que otros?
 - 1.1.d. ¿Qué estrategia debo seguir para no fallar en la venta?
- 1.2. Organización de rutas comerciales:
 - 1.2.a. Tipos de rutas
 - 1.2.b. ¿Cuándo y cómo se aplican?
- 1.3. Procedimientos comerciales:
 - 1.3.a. Internos
 - 1.3.b. Externos
- 1.4. Cómo optimizar el recurso comercial más escaso: Su tiempo

2. Preparación comercial

- 2.1. Matriz de posicionamiento: ¿Quién está mejor posicionado para vender a ese cliente? ¿Yo o mi competencia?
- 2.2. Gestión de las relaciones
- 2.3. ¿Qué información debo tener antes de la visita?
- 2.4. ¿Qué información debo obtener en la visita?

Ponente:

Pedro Palencia

Licenciado Derecho ICADE

MBA Instituto de Empresa

Ha sido Director General de Marketing en Electrolux y Cadena Idea

Autor de multitud de casos y notas técnicas sobre marketing estratégico y operativo, habiendo profundizado en la planificación, previsión y medición de actividades de ventas y marketing

Director de Proyectos en e&s

Profesor del Área de Marketing e&s

Entrevista de ventas y seguimiento: 17, 19 y 20 de Noviembre

1. Introducción

- 1.1. ¿Por qué los comerciales no usan las técnicas que se les enseñan?
- 1.2. ¿Qué información necesito conocer para poder vender?
- 1.3. ¿Por qué nos compran? ¿Realmente qué vendo?
- 1.4. ¿Por qué van a estar dispuestos a cambiar de proveedor?
- 1.5. ¿Por qué me comprarán a mí?
- 1.6. ¿Me puedes dar 3 razones para cambiar de proveedor?

2. Fases en la Venta

- 2.1. Objetivo de la entrevista de ventas
- 2.2. Preparación de la entrevista
- 2.3. Presentación y justificación
- 2.4. Estructura de preguntas
- 2.5. Diseño del argumentario comercial
- 2.6. Tratamiento de objeciones
- 2.7. Preguntas más frecuentes
- 2.8. Seguimiento
- 2.9. Cierre / No cierre

3. Técnicas de Venta

- 3.1. Técnica FBI y MIR
- 3.2. Modelo C-V-B y C-B-I
- 3.3. Comportamiento del comprador. Técnica de los 30 segundos
- 3.4. Proceso AIDA
- 3.5. Uso de las emociones
- 3.6. Objetivo de la entrevista de ventas
 - 3.6.a. Preguntas de Situación
 - 3.6.b. Preguntas de Sondeo
 - 3.6.c. Preguntas de Profundización
 - 3.6.d. Preguntas de Implicación
- 3.7. Enmarcar el proyecto
- 3.8. Propuesta de valor

4. Tácticas de Venta

- 4.1. Costes comerciales
- 4.2. Invitar al Sí
- 4.3. Invitar al "No"
- 4.4. Recibir un "No"
- 4.5. Decir "No"
- 4.6. Tácticas para obtener información

- 4.7. Técnicas persuasiva
- 4.8. Trampas y engaños:
 - 4.8.a. Deliberados
 - 4.8.b. De guerra psicológica
 - 4.8.c. De presión

Ponentes

José Miguel Bort

Licenciado en Administración y Dirección de Empresa

Executive MBA por e&s

Consejero en multitud de empresas en el área comercial y formador de técnicas avanzadas de venta

Colabora con profesionales de prestigio nacional e internacional en las últimas investigaciones sobre ventas

Director de Empresa en e&s

Profesor Área Comercial