GRUPO COLABORATIVO EN GESTIÓN COMERCIAL / RED COMERCIAL 2017

Los 4 retos comerciales

Sistematizar la gestión comercial nos permite desarrollar y optimizar las relaciones comerciales, identificar oportunidades de negocio y organizar las tareas que ayudan a alcanzar los objetivos empresariales de forma rentable.

Es necesario trabajar y estandarizar acciones, y disponer de técnicas y herramientas para tener más poder en la gestión comercial. En esta edición, vamos a trabajar los cuatro retos que permitan abordar la gestión comercial con método.

1

Fecha: **8/02/2017**
Horario: **9:30-12:30**
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9 Bilbao

Prospección

Maniobra de aproximación

2

Fecha: **15/03/2017**
Horario: **9:30-12:30**
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9 Bilbao

Conquista

Incrementar clientes

3

Fecha: **3/05/2017**
Horario: **9:30-12:30**
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9 Bilbao

Crecimiento

Incrementar la facturación

4

Fecha: **7/06/2017**
Horario: **9:30-12:30**
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9 Bilbao

Defensa

Del conflicto a la oportunidad

GRATUITO para empresas asociadas.
Puede inscribirse a las jornadas de manera separada.
Más información: Ana Zorroza | ana@fvem.es | 94 439 64 69

INSCRIPCIONES

1

Fecha:
8/02/2017
Horario:
9:30-12:30
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9
Bilbao

Reto 1: Prospección

Maniobra de aproximación

OBJETIVOS

- Sorprender al cliente con los conocimientos que ya tenemos sobre él.
- Conocimiento exhaustivo del cliente. Conocer herramienta M.C.I. que nos permite contrastar móviles de compra.
- Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con los clientes potenciales.
- Identificar a los y las interlocutoras, visibles y no visibles, sus intereses, perfil y estilo.

INTRODUCCIÓN AL CICLO COMERCIAL 2017.

LA ENTREVISTA DE PROSPECCIÓN:

- Herramienta para averiguar móviles de compra: M.C.I.
- Diagnóstico del cliente. Método de las preguntas, legitimación.
  - Técnica SPIN y Método DOS
    - Presentarnos de forma persuasiva, breve y ordenada:
  - Método 60B + Técnica AIDA
    - Uso eficaz del Teléfono en la concertación de entrevistas:
  - Elaboración de un preguntario y argumentario.
    - Email: elementos clave para preparar un email de prospección.
    - Seguimiento: Planificación y agenda

INSCRIPCIONES

2

Fecha:
15/03/2017
Horario:
9:30-12:30
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9
Bilbao

Reto 2: Conquista

Incrementar clientes

OBJETIVOS

- Conocer y practicar técnicas de negociación como metodología del trabajo Comercial.
- Clasificar las objeciones y elaborar modelos de respuesta que nos permitan abordar la situación con mayor seguridad.
- Abordar aspectos estratégicos y tácticos de la negociación comercial.
- Pautas para abordar la gestión comercial desde la “Venta Consultiva”.

ENTREVISTA DE CONQUISTA:

- Contacto.
- Sondeo. Diagnóstico eficaz y cómo implementarlo.
- Demostración.
  - Cómo comunicar el precio y la oferta.
  - Objeciones: clasificación y técnicas de respuesta.
  - El precio, ¿factor determinante?
- Cierre.
  - Errores más comunes.
  - Tipos de cierre.
  - Técnicas de cierre.
- Seguimiento de una oferta.

INSCRIPCIONES

Reto 3: Crecimiento

Incrementar la relación, facturación con el cliente

3

Fecha:
3/05/2017
Horario:
9:30-12:30
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9
Bilbao

OBJETIVOS

- Para incrementar el volumen de facturación por cada cliente mediante un plan de negocio individual y valorar su potencial de compra.
- Para planificar de forma proactiva diferentes encuentros con el cliente.

LA ENTREVISTA DE CRECIMIENTO / FIDELIZACIÓN:

- A través del asesoramiento.
- A través del producto/a través del servicio.
- A través del marketing de relaciones y servicio.
- Planificar motivos para recontactar con clientes.
- Clasificación de clientes y valoración del potencial.

INSCRIPCIONES

Reto 4: Defensa

Gestión de situaciones de conflicto y conversión en oportunidad

4

Fecha:
7/06/2017
Horario:
9:30-12:30
Lugar:
FVEM
Plaza Euskadi, 9
Bilbao

OBJETIVOS

- Clasificación y tratamiento de incidencias.
- Presentar un modelo para trabajar las incidencias antes de que sucedan.
- Presentar el manejo de herramientas asociadas al tratamiento de incidencias.

ENTREVISTA DE DEFENSA ANTE AMENAZAS:

- Clasificación de incidencias, las más costosas, las más repetitivas.
- Sistemas de alarma. Índices.
- Análisis del origen de las incidencias: detectar en fase del proceso comercial
- Procedimientos y aprendizaje.
- Comunicación y negociación en las reclamaciones.
- Sistemas de medición de la satisfacción: si está contento que lo diga.

INSCRIPCIONES