

Taller: 'Técnicas comerciales, adaptarse al mercado y al nuevo consumidor'

Manzanares, 10 y 11 de diciembre de 2019

Vivero de Empresas, C/ Labradores, 1. Horario: de 16 a 20 horas

La **Cámara de Comercio de Ciudad Real** y el **Ayuntamiento de Manzanares** organizan un taller formativo en técnicas comerciales, dirigido a personas que en su día a día están relacionadas con los procesos claves de la empresa, la elaboración de la oferta comercial y la acción de venta.

El objetivo de este taller es proporcionar a los asistentes formación teórica y práctica sobre el **proceso de ventas**, de manera que mejoren su capacidad de gestión comercial, tanto en la fase de preparación de las operaciones como en el momento de la presentación y negociación con los clientes, así como la organización del trabajo, tratando de ayudar a mejorar las posibilidades de éxito en las operaciones.

El taller se desarrolla un programa en dos jornadas, con un contenido eminentemente práctico, en el que mediante casos de trabajo los asistentes podrán fácilmente asimilar las diferentes técnicas y modelos presentados, viendo la aplicación real e inmediata a su negocio.

Esta acción formativa es gratuita, ya que está financiada por el **Fondo Social Europeo** en el marco del **Programa España Emprende**.

Dirigido a

Responsables de relaciones con clientes y acción de captación, personal responsable de ventas y relaciones con los clientes o los canales de comercialización, puestos que desde el entorno digital participen en la gestión de Marketing y Comunicación de la empresa. No obstante, está abierto a cualquier otro directivo de la empresa o negocio que tenga interés en conocer o profundizar en el tema.

Programa

Primera sesión:

- La gestión comercial, tendencias y cambios en el entorno.
- Realmente... ¿Qué compra hoy el cliente?
- La acción comercial, las etapas de la acción comercial.
- El modelo de las tres seguridades, como mejorar la venta de servicios.
- El concepto de orientación al cliente, técnicas de "Customer Experience" CX.
- La ventaja competitiva y su exposición en la venta, la propuesta de valor ganadora.
- Caso práctico en equipo; la acción de ventas basada en el desarrollo de un caso la cadena de valor, la ventaja competitiva y la propuesta de valor.

☉ Segunda sesión:

- El perfil del cliente ha cambiado; nueva segmentación, nuevos criterios de compra.
- El perfil comercial en el mercado actual, gestor de oportunidades, gestor de cartera.
- Características a potenciar por el gestor comercial, (aptitud, actitud, conocimientos y habilidades)
- Las habilidades comerciales, (escucha activa, empatía y habilidades en la venta)
- El perfil comercial en la venta no presencial (venta online, telefónica, con marketing directo).
- Caso práctico en equipo; la acción de ventas online, “El Rincón de la Magdalena”

El taller estará impartido por **Vicente Dávila**, economista, Master en Business Administration (MBA) por el IESE, Coach Ejecutivo por EOI y Socio Director de KUVI Consultores S.L.; formador y consultor en proyectos de Estrategia y operativa Comercial y Marketing.

Más información

La participación en el taller es gratuita previa inscripción, estando subvencionada por el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional** en el marco del **Programa España Emprende**.

[INSCRIPCIONES](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández- Luengo. Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org