



Seminario Desarrollo Comercial

Sólo aquellas empresas y personas que evolucionen tendrán oportunidades de lograr sobrevivir en el mercado del siglo XXI. En caso contrario, lo más probable es que la apisonadora del futuro inmediato las deje fuera del combate comercial del día a día.

Porque, ¿De qué sirve tener el mejor servicio o producto, la mejor distribución, una buena campaña de publicidad y una atención postventa eficaz, si no se dispone de buenos vendedores que comercialicen adecuadamente esos servicios y productos?.

Entrenar y perfeccionar a los vendedores para convertirlos en los más capacitados profesionales del mercado para que vendan más y mejor es el objetivo del Seminario, y que puede ser la diferencia entre conseguir o no la próxima operación o pedido.

Y ese es nuestro trabajo: Aumentar los beneficios de su empresa.

Este seminario trata de cómo incrementar su cifra de negocios mejorando el nivel profesional de sus vendedores, de cómo derrotar con más frecuencia a la competencia y de cómo esquivar con facilidad las objeciones de los clientes. Todo ello a través de comportamientos, argumentos y tácticas de venta realmente prácticas, útiles y efectivas.

Dirigido a:

Profesionales y personas que quieren ampliar sus negocios y conseguir aumentar sus ventas: Vendedores de cualquier tipo de servicio o producto, Agentes Comerciales, Representantes y Delegados, Equipos Comerciales de Pymes y Directivos que ejerzan funciones comerciales.

Contenidos

Sesión 1:

- 1.1 Vendedor: La mejor profesión.
- 1.2 ¿Qué se necesita para ser un vendedor profesional?.
- 1.3 ¿Porqué vendemos nosotros?, ¿Porqué vende la competencia?.

Sesión 2:

- 2.1 ¿Cómo vender calidad por el precio más alto?.
- 2.2 Gestión efectiva de objeciones.
- 2.3 ¿Cómo cerrar más ventas?.
- 2.4 Gestión efectiva de quejas y reclamaciones.



IGNACIO MOURE & ASOCIADOS
selección y entrenamiento de profesionales de ventas

Boletín de inscripción

Seminario	Fecha:
Contacto:	
Cargo:	
Empresa:	
Actividad Empresa:	
CIF:	
Dirección	
Localidad:	C.P.
Tel.	Fax:
E-mail:	
Nombre asistentes:	

Por favor, envíe este boletín de inscripción al
Fax: 986 449 787

o por correo electrónico a:
info@ignaciomoure.com
Plazas limitadas: Máximo 15 asistentes.

Ignacio Moure & Asociados como responsable del tratamiento automatizado de los datos que se solicitan en esta inscripción, podrá utilizar los datos recogidos en sus ficheros, para la oferta de productos y servicios. Respecto a ello, sus respuestas son completamente voluntarias, sin que la obtención de los datos ni la negativa a suministrarlos tenga trascendencia alguna. Los derechos de los accesos, rectificación, cancelación y oposición podrá el alumno ejecutarlo por escrito y debidamente identificado, dirigido a nuestras oficinas. Manifiesta quedar informado de tales datos. Caso de no estar de acuerdo con el uso de los datos para los fines mencionados en esta cláusula, se manifestará así por escrito a nuestras oficinas.