



21, 25 y 27
DE MAYO



C.C.I. SORIANO
URUGUAY



TALLER



CLAVES PARA VENDER + Y MEJOR EN EL 2021

“Herramientas prácticas para mejorar los resultados comerciales, aumentar la fidelidad de sus clientes y lograr que el negocio de la empresa sea más rentable”

¿Alguna vez le ocurrió?:

- Que clientes que realmente necesitan una solución que Usted ofrece por algún motivo desconocido no le compran,
- Que una venta que estaba “cerrada” se le cayó y no sabe porqué,
- Que logra desarrollar un buen “rapport” con algunos clientes y con otros no.

Si contestó SI a alguna de las afirmaciones anteriores debería asistir a este taller.

¿Le gustaría?

- ✓ Aumentar la cantidad de oportunidades de ventas y contactos con clientes potenciales.
- ✓ Entender las claves para desarrollar una lógica de preguntas que ayude a nuestros clientes a ser conscientes de un problema, a dimensionar las consecuencias de ese problema, tangibilizar la necesidad de una solución, y recién ahí presentar nuestro producto o servicio y así cerrar más ventas.
- ✓ Saber como vender el valor de su producto o servicio y no sólo el precio.
- ✓ Establecer canales de comunicación adecuados para cada uno de sus clientes y prospectos.
- ✓ Tender puentes emocionales y duraderos con sus clientes.
- ✓ Entender las claves para ser un asesor de compra más que un vendedor tradicional.



METODOLOGÍA

Este programa apunta a que los equipos comerciales adquieran herramientas prácticas y probadas para mejorar los resultados comerciales y lograr que el negocio de la empresa sea más rentable.

Es práctico, dinámico, interactivo con alta participación de los asistentes.

"Al final del día, la producción de un equipo comercial no es otra cosa que el resultado de:

**Cantidad de Entrevistas x
Tasa de Efectividad x Facturación promedio**

Y si queremos potenciar las ventas tenemos que mejorar cada uno de los componentes de esa ecuación"

PROGRAMA ONLINE (6 Hs)

1

¿Qué es vender hoy día?

- Condiciones actuales.

2

La venta y las emociones.

- Neuroventas.

3

Vendedores.

- ¿Cómo somos?.

- ¿Cómo son los mejores?.

4

Gestión de la eficiencia y Gestión de Tareas

- $VENTAS = Oportunidades \times Efectividad \times Ticket \text{ Promedio}$

5

Oportunidades:

- ¿Cómo es nuestro mejor cliente?

- Mapa de Empatía.

- Tomadores de decisiones e influenciadores



PROGRAMA ONLINE (6 Hs)

6

Efectividad

- PNL para comunicarnos mejor,
- Tipos de Clientes,
- Claves para que nuestro cliente nos quiera comprar. –
- Propuesta
- Manejo de Objeciones y Cierre

7

Ticket Promedio

- El valor y no el precio
- Valor Económico de nuestra propuesta
- Cross Selling

8

Storyteling

- Cómo hacer nuestra propuesta memorable.

9

Síntesis



EXPOSITOR

EDWARD MC CUBBIN

Master en Administración de Empresas, Mención de Honor Universidad Adolfo Ibáñez de Chile.

Programas de Especialización en INSEAD Francia “Challenges for the Large Corporation Programme (Estrategia Corporativa)”; “Programa de Dirección Comercial”, “Programa de Dirección Estratégica de Empresas de Servicios”, Universidad Adolfo Ibáñez; “Programa de Dirección General” ACDE - IAE (Argentina).

Co Fundador y Director Ejecutivo de ALTAG; ocupó posiciones como Director Comercial Harvard Business Review América Latina; Rep y Director de Circulación América Economía Uruguay, Paraguay y Centroamérica; Coordinador de Graduados, Universidad ORT Uruguay; Asesor del Ministerio de Economía y Finanzas – Uruguay.



INFORMACIÓN GENERAL



Fecha

21, 25 y 27 de Mayo de 2021



Horario

De 19:00 a 21:00 hs.



Modalidad

100% OnLine



Inversión

Inscripción General \$ 4000 + IVA

Socios del C.C.I.S. \$ 2900 + IVA



Incluye

- Material Digital

- Certificado digital emitido por ALTAG Consulting



Contáctenos

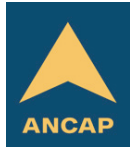
 www.altaglatam.com

 +598 99099264

 +598 45322193

 gerencia@centrocomercialsoriano.com.com





CONFIAN EN NOSOTROS

