

HABILIDADES INTERPERSONALES PARA LA VENTA COMPLEJA

No es lo mismo vender papel de oficina que un gran proyecto de consultoría de innovación. No es lo mismo fundamentalmente para el comprador y, por tanto, para el vendedor.

En una venta compleja, definida porque son múltiples las variables a las que se tiene que atender, las necesidades del comprador son muy diferentes a las de una venta simple, donde las variables son escasas.

El vendedor necesita conocer esas diferencias para dar respuesta a las necesidades del comprador, que como los buenos vendedores saben, es la clave del éxito.

Este curso intensivo dotará a los vendedores de herramientas para aproximarse a la venta compleja, de una sistemática de trabajo que les permita afrontar la venta compleja con confianza.

FACTORES CLAVE

- » Reconocer la venta compleja como un proceso de ayuda al cliente, representado por varios interlocutores.
- » Tangibilizar el impacto financiero de las posibles soluciones.
- » Utilizar las técnicas de persuasión universales al alcance del vendedor.
- » Ayudar al cliente a pasar del interés a la acción.
- » Utilizar las preguntas como vehículo de compromiso con la acción.
- » Ahondar en los asuntos más profundamente que ningún otro competidor para obtener información única.

OBJETIVOS

- » **Reconocer las diferencias entre una venta de alta y de baja implicación**, así como lo que significa en la interacción comercial.
- » **Aprender y practicar las claves de una venta compleja** en la que intervienen diversos personajes en el cliente, el presupuesto suele ser alto y los criterios de desempeño del producto o servicio múltiples.
- » **Aprender y practicar el modelo SPIN** de progreso de una venta hasta su conclusión.
- » **Diagnosticar problemas complejos**, diseñar soluciones de alto valor y planificar su entrega.
- » **Aprender y practicar cómo evitar las pérdidas de valor** para la empresa a través de una interacción eficaz y rentable con el cliente.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Directores comerciales, Jefes de venta y Comerciales con experiencia.

HABILIDADES INTERPERSONALES PARA LA VENTA COMPLEJA

METODOLOGÍA

- » Este curso intensivo se desarrolla durante 16 horas lectivas, en las cuales los asistentes trabajarán los casos especialmente diseñados para descubrir los factores clave que hacen que los vendedores incrementen su eficacia a la hora de confrontar una venta compleja.
- » Adicionalmente al método del caso, también se realizarán dinámicas cuya finalidad es proporcionar herramientas para la práctica de alguna de las leyes universales de la persuasión que se encuentran al alcance de todos los profesionales.
- » Vídeos de producción propia ilustrarán qué hacer y qué no hacer en la interacción 1 a 1 con el cliente, que es donde las habilidades comerciales realmente se manifiestan.
- » A lo largo del curso se trabajará en un caso real actual.

PROGRAMA

1. **El marco de la venta compleja, ¿cómo la reconocemos?**
2. **Orientación comercial, ¿qué es estar orientado al cliente?**
3. **Proceso y criterios de toma de decisión.**
4. **Avance o continuación. Necesidades del cliente en una venta compleja.**
5. **¿Qué mide el cliente en una venta compleja?**
6. **Diagnóstico y diseño.**
7. **El puente para el cambio.**
8. **Persuasión**
9. **Persuasión**
10. **Pelar la cebolla.**

CLAUSTRO

D. Ricardo Fibla

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con postgrado en Dirección y Administración de Empresas, en la Universidad de Valencia.

 [linkedin.com/in/ricardo-fibla-5662a143/](https://www.linkedin.com/in/ricardo-fibla-5662a143/)

D. Carlos Ladaría

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con postgrado en Dirección y Administración de Empresas, en la Universidad de Valencia.

 [linkedin.com/in/carlos-ladaria-45b0415/](https://www.linkedin.com/in/carlos-ladaria-45b0415/)

HABILIDADES INTERPERSONALES PARA LA VENTA COMPLEJA



PRECIO

- » **Precio general:** 560,00 €
- » **Precio Alumni Asociado:** 364,00 €
- » **Precio Alumni No Asociado:** 476,00 €

La formalización de la inscripción se debe realizar 2 semanas antes del inicio.

Incluido en el importe la comida y café de ambos días.

Gestión gratuita de la bonificación de **Fundae**, solicite más información.

Condiciones especiales para **profesionales en situación de desempleo**.

Varias personas de una misma empresa, consultar condiciones especiales.

Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.



CANCELACIÓN

Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo a ESIC. Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.



ALOJAMIENTO

ESIC mantiene acuerdos con distintos hoteles para facilitar el alojamiento de los asistentes.



DIRECCIÓN

Avda. Blasco Ibáñez,
55 - Valencia



DÍAS

Del Martes,
10 de Abril de 2018
al Miércoles,
11 de Abril de 2018



HORARIO

de 9.30 a 14.00 y
de 15.00 a 18.30 h.



TOTAL HORAS

16 horas lectivas



PRÓXIMOS CURSOS

Curso Especializado en Innovación, Marketing y Experiencia de Cliente en Educación (IMEC) – **13 DE ABRIL**

Senior Management Program in Digital Business (SMP-DB) - **17 DE ABRIL**