

**COMO HACER DE LA GESTIÓN DE VENTAS UNA VENTAJA COMPETITIVA
("CUSTOMER CENTRIC SELLING")
(2 días / Ref. PF11)**

El objetivo de este curso es ayudar a los profesionales y a las organizaciones que necesitan mejorar sus ventas, y sobre todo su forma de entender y practicar la función de vender. Este seminario esta basado en la experiencia de muchos años tratando con algunas de las organizaciones lideres en su mercado y de personas que han trabajado en las ventas, en la gestión de fuerzas de ventas y que han desarrollado una metodología basada en la investigación y la práctica.

En este seminario le garantizamos que va a mejorar su de la función de ventas, y usted y/o su organización van mejorar su técnica de ventas y por lo tanto, sus resultados. Es decir como hacer de las ventas su ventaja competitiva.

Conocimientos previos requeridos

Como formadores nosotros trabajamos con todos los niveles del departamento de ventas, desde el Director hasta el último vendedor recién contratado. Enseñamos a ejecutivos de otros departamentos a como vender sus ideas, sus proyectos a como definir y conseguir sus propósitos ,que sus propuestas sean aceptadas .Enseñamos a los ejecutivos de ventas y a los ejecutivos en general, empresarios, empleados, funcionarios, en general a como aumentar la calidad de su propuesta para conseguir sus fines.

Objetivos

Al final del seminario, los participantes serán capaces de:

- Entender los errores de la forma tradicional de vender. Porque la técnica tradicional de vender, ya no sirve.
- Porque algunas cosas son más difíciles de vender que otras. La Venta de productos tecnológicos y/o de alto precio.
- Cual es el comportamiento del comprador en las distintas fases de la venta
- Las habilidades necesarias para vender en productos tecnológicos, y el rol del vendedor ,y el del responsable técnico
- Como desarrollar un programa estratégico de previsión y estimación de ventas. Gestión del Pipeline de ventas
- El marketing y las ventas. Porque tienen que tiene que trabajar juntos
- Negociación, el último obstáculo

Quiénes deben asistir

- Ejecutivos y directores de empresas pequeñas y medianas.
- Directores de departamentos. Incluyendo el de ventas

- Vendedores y ejecutivos de ventas
- Los que necesitan aumentar las ventas .
- Empresarios y ejecutivos de cualquier tipo de organización publica y/o privada que quieren mejorar a vender sus propuestas, ideas o proyectos.

Programa

- **Que es “Customer-Centric Selling”- Conceptos fundamentales**
-
- **El proceso de decisión de compra**
-
- **La ecuación de valor del cliente**
-
- **La diferencia del efecto en el comprador, entre ventajas y beneficios del producto/servicio**
-
- **La definición del proceso de ventas**
-
- **Integrar el marketing y las ventas. El papel del marketing en las ventas**
-
- **Negociar y gestionar la secuencia de ventas**
-
- **Haciendo de sus Ventas una ventaja competitiva**

Profesorado

- **Alberto Gómez:** Socio Director, SPELL Management International, Director de Corportae Solutions Group. Licenciado en Cc. Empresariales ESCE Alicante, Licenciado En CC Economicas y Empresariales ICADE, Madrid. Ha sido nombrado “Fellow” del Chartered Institute of Marketing de Gran Bretaña. **Posee más de diez años de experiencia en empresas multinacionales de gran consumo y de nuevas tecnologías, en puestos dirección de marketing y ventas; en España y en los EEUU, Gran Bretaña y Portugal.**
- **Julio Fuster:** Socio fundador, Corporate Solutions Group y de la Escuela de Proyectos Internacionales S.L.. Lic. en Química Industrial, MS en Gestión Industrial (EOI), MBA (Wharton Business School, USA), Project Management Professional (PMP) por el PMI (USA). Previamente fue director y gerente de tres multinacionales de consultoría internacional en Francia, USA y España. Hoy dirige la actividad de consultoría en desarrollo empresarial y de la innovación en Europa del Este, América Latina, África y Asia, e imparte cursos sobre licitaciones y proyectos internacionales, así como de Project management internacional.

Duración: 2 días/ 16 horas

Costo: 750 euros por persona, con un mínimo de 6 personas

¿Desea más información? Con placer responderemos a sus preguntas a **María Aparicio** en mariaa@corpsolutions.net / Teléfono 619076679,