

Taller Vender + y mejor

Técnicas de comunicación y negociación
Julio 2014

Es posible vender más y mejor. La respuesta a estas preguntas nos proporciona la clave.

1. ¿Utilizo las técnicas de comunicación adecuadas?
2. ¿Utilizo las técnicas de negociación adecuadas?
3. ¿Dispongo de las herramientas de gestión de oportunidades y de relación con clientes?
4. ¿Dispongo de un plan de acción en ventas a corto plazo con seguimiento en un cuadro de mando, para evaluar los resultados y las acciones diariamente?
5. ¿Las personas implicadas en el proceso de venta -idealmente toda la empresa- tienen soporte y entrenamiento en su actividad para sentirse realizados y conectados con los objetivos?
6. ¿Hay un buen ambiente laboral en mi empresa?

Si la respuesta a alguna de estas preguntas es NO, estamos ante una oportunidad de incrementar las ventas en cantidad y calidad.

En este taller estudiamos los factores esenciales para el éxito de la función comercial.

La novedad es que para asegurar el éxito establecemos una conexión entre las bases teóricas y las herramientas de última generación, que no precisan de conocimientos técnicos y que tendremos disponibles desde el primer día.

Además, de la mano de profesionales expertos en negociación y gestión de conflictos, desarrollamos las claves para una comunicación 100% efectiva.

¿A quién va dirigido?

El taller va dirigido a empresas y a profesionales que precisan aumentar ventas sin aumentar costes. No es un taller exclusivo para vendedores, la orientación que seguimos es la de venta total. Todas las personas que colaboran en un proyecto también son sus vendedores y a todos ellos les interesan los contenidos y actividades de este taller.

El participante en el taller recibe:

- Una guía práctica para la comunicación efectiva.
- Una guía práctica para la negociación.
- Las herramientas: recursos de relación con clientes y gestión de oportunidades comerciales (CRM) y ejemplos de implementación, cuadro de mando de seguimiento de la acción de 4

- semanas propuesta en el taller.
- Herramientas para la gestión del cambio. Es preciso tener en cuenta que para adaptar la empresa al modelo de comunicación y negociación que exige la actual sociedad de la información es preciso gestionar con conciencia un cambio importante en las personas que intervienen en el proceso.

CONTENIDOS DEL TALLER

- Introducción al método.
- Contexto de ventas desde la perspectiva del equipo de ventas y del resto de la empresa.
- Responsabilidad ante el conflicto. El entorno. Escucha, teoría de las 4 orejas. Cómo nos expresamos.
- Técnicas de comunicación y de negociación.
- Role playing, casos prácticos, participación de los asistentes.
- Proceso de ventas, cuadro de mando y seguimiento diario aplicando el método 'Get Clients Now!' Herramientas CRM, casos prácticos.
- El feed-back. Compartir información. Casos prácticos aportados por los asistentes o por el ponente.
- Conclusiones y resumen.

METODOLOGÍA Y DINÁMICA DEL TALLER

Aplicamos las metodologías que se usan en los procesos de coach individual y de equipos, así como las técnicas de negociación que han demostrado ser más efectivas.

El contenido y la dinámica del taller son interactivos. Los asistentes participan durante las sesiones aportando casos y resolviendo problemas planteados por los profesores.

El taller se adapta a las necesidades del cliente y se puede realizar en sus oficinas si se precisa, por lo que en primer lugar realizamos un estudio previo de necesidades y luego presentamos un programa a medida que garantiza cubrir los objetivos del cliente.

Duración:

La duración del taller puede ser a partir de 4 horas por sesión. El número de sesiones depende de las necesidades. El nivel básico se realiza en una sola sesión introductoria.

CONDICIONES ECONÓMICAS

El taller es bonificable a través de los fondos de Fundación Tripartita, por lo que el coste puede ser gratuito para la empresa. Cada año las empresas que abonan el TC1 (pago de la seguridad social de sus respectivos empleados), disponen de un crédito para consumir en cursos de formación. Este crédito es de consumo anual, de manera que dispondrá del crédito de nuevo una vez acabado el ejercicio actual y se habrá beneficiado de una formación imprescindible para el buen hacer de su negocio.

SOBRE LOS PROFESORES

Eduard Ramos ha desarrollado su carrera profesional en el ámbito comercial y de marketing -como vendedor, product manager y director de ventas-, en el ámbito medios de comunicación en Internet como Director General y como asesor en la adopción de las tecnologías y procesos de marketing digital desde su propia empresa, Polinomi Media S.L.

- En cuanto a su formación, es Coach a través del programa de Co-Active Coaching de The Coaches Training Institute (CTI), incluyendo la certificación profesional que le acredita como CPCC, diplomado en marketing por ESADE y MBA por EUETT (Escola Universitària d'Enginyeria Tècnica en Telecomunicacions).
- Ha participado como profesor en cursos de post-grado en varias universidades españolas y ha participado como ponente en seminarios internacionales relacionados con medios de comunicación y marketing interactivo.

Carol Pinilla

Socia fundadora de cmb Centro Mediación Barcelona.

Después de muchos años trabajando en la empresa privada, dirigiendo departamentos de formación y atención al cliente, continuó explorando sobre los comportamientos y sobre cómo mejorar la forma de comunicarnos y entendernos.

Diplomada en Educación Social, ha trabajado en Centros Penitenciarios y Centros de menores, y ha complementado su formación realizando un máster en mediación y gestión de conflictos, especializándose en conflictos organizacionales.