



apd

SEMINARIO

Técnicas de venta de 0 a 100

Gestión comercial

Valencia, 10 de diciembre de 2019

#TecnicasdeVenta

apd

Técnicas de venta de 0 a 100

Gestión comercial

PRESENTACIÓN

Todas las empresas queremos vender más y que nuestro equipo esté unido y motivado.

En este escenario donde las tendencias hablan de psicología, coaching y neurociencia aplicada al marketing, también actúa el cliente, que buscando su máximo beneficio, mira hacia el producto, la calidad y el precio.

La ponencia muestra los puntos críticos de nuestras relaciones comerciales, para cuanto antes tomar conciencia, conocer con criterio dónde estamos, y quién es y cómo se comporta nuestro cliente. Nos descubre cómo debemos actuar en los que llamamos “momentos de la verdad”, dónde todo se decide, y aparece la delgada línea entre la satisfacción y la indiferencia.

Técnicas de venta de 0 a 100, pone a disposición de los asistentes, las herramientas comerciales de negociación y ventas con mayor éxito en el mercado, haciendo incidencia en las que más interés tienen para su organización, con el fin de que el equipo consiga eficiencia, seguridad y la motivación adecuada en cada momento

OBJETIVOS

- **Profesionales organizados y motivados**
 - Orientación a resultados. Eficacia Vs. Eficiencia
 - Competencias profesionales de la venta
 - Fases de una relación comercial. Planificación Vs. Preparación
- **Enfocados hacia el cliente**
 - Tipologías de cliente
 - Claves para ser efectivos
 - Como tratar clientes complicados
- **Gestión comercial**
 - Argumentos/Objeciones y Cierre
 - CVB, el secreto de la visita
 - Nuevas herramientas
- **Motivación Vs. Automotivación**
 - Actitud, la clave del éxito
 - Inteligencia “no” comercial



Ángel López

Ángel López Naranjo es licenciado en Marketing (ITM) por la Universidad de Cataluña UOC
Diplomado en Empresariales por la Universidad de Valencia
Master en Marketing por Fundesem
MBA Executive por la Universidad Católica de Murcia UCAM
Diplomado en Coaching Deportivo por Florida Universitaria / AECODE
Diplomado en Rutinas de Pensamiento por EDUFIRST

A lo largo de su carrera profesional ha desarrollado diferentes labores dentro de la consultoría estratégica y el desarrollo personal, que abarcan desde el asesoramiento de empresas de primer nivel a la implantación de acciones como son la formación para la alta dirección, el desarrollo de habilidades en equipos de trabajo y el coaching directivo.

Como resultado, Ángel cuenta con más de 500 seminarios y más de 10.000 horas de formación directiva impartida a lo largo de sus más de quince años como profesional, y con más de 200 conferencias para todo tipo de público.

Técnicas de venta de 0 a 100

Gestión comercial

APD Levante
10 de diciembre

Información práctica

- **Fecha:** 10 de diciembre de 2019.
- **Lugar:** APD Levante
Avd. Jacinto Benavente, 10
Valencia
- **Horario:** de 10:00 h. a 18:00 h.
- **Teléfono:** 96 373 50 13
- **Correo electrónico:**
inscripcioneslevante@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD: 300€ + 21% IVA
- Socios Globales de APD: 400€ + 21% IVA
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 96 373 50 13

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
ES42 0049 1182 3721 1003 3641
Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: basededatos@apd.es