

Formación en Streaming

Programas Streaming Online

* *Programas dirigidos tanto a Empresas como a Particulares.*

Técnicas de Ventas Avanzadas | Desarrollo de Negociaciones con Éxito

65€ → 2 horas

Programa en Streaming Online sobre Técnicas de Ventas Avanzadas | Desarrollo de Negociaciones, cuyas condiciones de Inscripción figuran abajo a continuación del Programa, de 2 horas de duración en streaming on-line, que se celebrará en las siguientes fechas y horarios.

*** Seleccione el día y hora que más le convenga.**

Marzo 2021 (Miércoles) 03, 10, 17, 24, 31 → 16:00 a 18:00 horas CET
Marzo 2021 (Viernes) 05, 12, 19, 26 → 17:00 a 19:00 horas CET

Abril 2021 (Miércoles) 07, 14, 21, 28 → 16:00 a 18:00 horas CET
Abril 2021 (Viernes) 02, 09, 16, 23, 30 → 17:00 a 19:00 horas CET

Mayo 2021 (Miércoles) 05, 12, 19, 26 → 16:00 a 18:00 horas CET
Mayo 2021 (Viernes) 07, 14, 21, 28 → 17:00 a 19:00 horas CET

Junio 2021 (Miércoles) 02, 09, 16, 23, 30 → 16:00 a 18:00 horas CET
Junio 2021 (Viernes) 04, 11, 18, 25 → 17:00 a 19:00 horas CET

*Madrid, SPAIN 16:00 | Sao Paulo, BRAZIL 12:00 | Buenos Aires, ARGENTINA 12:00 |
Santiago, CHILE 12:00 | La Paz, BOLIVIA 11:00 | New York, NY, USA 11:00 |
Bogota, COLOMBIA 10:00 | Lima, PERU 10:00 | Quito, ECUADOR 10:00 |
Mexico City, MEXICO 09:00 | Tegucigalpa, HONDURAS 09:00 | Los Angeles, CA, USA 08:00.*

Formación Streaming Programada

Para ello contamos con **José Manuel García-Lomas y Allen-Perkins**, Presidente y Primer Consultor que junto a su Equipo de profesionales dirigirá estos Programas contando con su experiencia acumulada de más de 40 años y cerca de 3.000 días como Trainer y Consultor, conduciendo Cursos, Seminarios, Entrenamientos y Procesos de Coaching, trabajando con Compañías Multinacionales en todos los Sectores del Mundo de los Negocios, a nivel nacional e internacional, desarrollando a profesionales a todos los Niveles Comerciales y del Management tanto en idioma Español como en Inglés.

→ [Su Experiencia Específica](#)

¿Qué Gana el Profesional, en qué se Beneficiará?

Desarrollar los Conocimientos y Habilidades en el Desarrollo de las Modernas Técnicas de Venta Avanzadas, en las Técnicas para el desarrollo de Negociaciones con Éxito, en el desarrollo de las Habilidades Sociales del Profesional Comercial y en las Técnicas de Comunicación tanto en el “cara a cara” como en el manejo, dirección y presentaciones a Grupos, el Public Speaking

Programa

01 - Técnicas de Venta Avanzadas

- Meeting & Qualification - Saludar y Cualificar.
- Benefits & Communication - Beneficios y Comunicación.
- Closing & Fidelization - Cerrar y Fidelizar.
- Análisis y Evaluación de la Actividad Comercial.
- Un Sistema Analítico y Objetivo de contemplar la Actuación del Comercial.
- ¿Qué Factores en la Labor del Comercial influyen en sus Resultados?
- Cantidad / Dirección / y Calidad en nuestros Esfuerzos de Venta.
- Las Distintas etapas en la Presentación de nuestros Productos y Servicios.

- **MEETING & QUALIFICATION - Saludar y Cualificar.**
- ETAPA I - SALUDAR
- ¿Qué Factores influyen de una manera Positiva a nuestro Cliente, antes y durante la Primera Etapa de El Contacto?
- No tendrás una Segunda oportunidad para causar una buena Primera Impresión.
- ETAPA II - CUALIFICAR - LA TOMA DE INFORMACION.
- ¿Qué tenemos que averiguar?
- La Técnica de Preguntas como Herramienta para conseguir Información y dirigir nuestra Entrevista de Ventas.

- **BENEFITS & COMMUNICATION - Beneficios y Comunicación, Argumentar.**
- ETAPA III - VENDIENDO BENEFICIOS.
- Características / Ventajas / Beneficios de nuestros Productos y Servicios.
- COMUNICAR.
- Objetivos / Medios / y Técnica de la Comunicación.
- La Curva de Atención.

- **CLOSING & FIDELIZATION - Cerrar y Fidelizar.**
- ETAPA IV - SUPERANDO OBJECIONES.
- Distintas Técnicas en el Tratamiento de Objeciones.
- ETAPA V - EL CIERRE DE LAS OPERACIONES DE VENTA Ó EL PLAN DE ACCIÓN.
- El Cierre de la Venta como la consecuencia lógica a una Buena Entrevista de Ventas.
- Distintos Tipos de Cierre a lo largo de la Entrevista de Ventas.
- FIDELIZAR. La Fidelización de Clientes a través de la Solución de sus Problemas, un Servicio a la medida y personalizado y un buen Precio.

02 - Negociaciones de Éxito

- El Profesional como Negociador.
- La Situación de Negociación.
- Diferencias entre Venta y Negociación.
- ¿Qué es Negociar?
- Nuestro conocimiento sobre Negociaciones - Cuestionario.
- Distintas Posiciones de Negociación.
- Situación Win / Lose - Lose / Win - Lose / Lose - Win / Win.
- El Proceso de la Negociación y sus Etapas.
- Las Coordinadas de la Negociación.
- La importancia de la Comunicación Verbal y de la Comunicación No Verbal (C.N.V) en Negociaciones.
- Aspectos a considerar en al C.N.V.
- Actitudes comunicadas de forma No Verbal.
- La valoración de las Tácticas y el Timing en Negociaciones.
- El Curso de la Negociación.
- Distintos Rumbos que pueden tomar las Negociaciones.
- Distintas Clases de Necesidades en Negociaciones.

03 - Las Habilidades Sociales del Profesional Comercial

- Habilidad de Contacto a Corto Plazo
- Rasgos de la Personalidad.
- ¿Qué Factores en otras Personas Influencian mi Actitud hacia ellas en forma Negativa?
- ¿Cuándo Juzgamos a la Gente?.
- La Importancia del Corto Plazo.
- Factores a considerar en la Habilidad de Contacto en el Corto Plazo.
- Nuestro Perfil en el Corto Plazo / Autoevaluación.
- Habilidad de Contacto a Largo Plazo
- ¿Cómo ser Aceptado como Persona y como Profesional por el Cliente?
- ¿Qué Factores Influyen en la Habilidad de Contacto a Largo Plazo del Director Comercial?
- ¿Qué es lo Importante y que tenemos que evitar?
- El Proceso de nuestros Contactos con los Clientes.
- Aspectos del Profesional, que influyen sus Relaciones con los Clientes en el Largo Plazo / Autoevaluación.

04 - La Comunicación en Ventas y Negociación

- LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN
- La Curva de Atención y el Experimento de UPPSALA.
- El Proceso de la Comunicación.
- La Transmisión y la Obtención de Información - Cuestionario.
- TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ORAL - PUBLIC SPEAKING.
- ¿Cómo Actuar con Confianza?
- ¿Cómo vencer el estado de “Miedo / Tensión / Nerviosismo” frente al público, el Stage Fright?
- ¿Cómo utilizar nuestra voz y apariencia personal?
- Respiración correcta - claridad en el hablar - pronunciación.
- Variación en velocidad - variación en volumen.
- Pausas - intensidad - frases y énfasis.
- Sentimiento y empatía - contacto visual.
- Gestos y movimientos - saber escuchar.
- * Confección de un Plan de Acción de desarrollo Profesional y Personal, hecho a la medida de cada Participante.

FORMA DE INSCRIPCIÓN:

La Inscripción por participante será de 65€ (impuestos incluidos) — 2 horas de Streaming Online por parte del Consultor y Material en formato PDF que se enviará a los participantes días antes del comienzo de cada Programa. Plazas limitadas. 2º inscrito y sucesivos participantes de la misma Compañía, el precio será de 55€ (impuestos incluidos) por persona.

Forma de inscripción:

Ponerse en contacto por email o teléfono: contact@glallenperkins.com / T: +34 628 005 567.

Las inscripciones se considerarán en firme, al recibo del importe por transferencia bancaria, que se le facilitará, acompañando el Nombre de la Persona, a la siguiente dirección de correo electrónico o teléfono: contact@glallenperkins.com / T: +34 628 005 567.