



SDFormación

Presentación

Hola!

Somos el equipo de SD Formación.

Tenemos una experiencia de más de 20 años dedicados al marketing, ventas y formación en el fantástico mundo del tóner (impresoras, fotocopiadoras, etc) y muchas más cosas, pero no os queremos aburrir con las batallitas pasadas.

Queremos dar el salto a poner toda nuestra experiencia en formación para crear un estilo menos convencional, menos aburrida y lo más disruptiva y divertida posible.

Queremos ser vuestro socio didáctico en la rama de ventas, marketing, habilidades digitales, coaching y PNL.

Hemos encontrado puntos de conexión entre estas ramas y aprovecharemos sus sinergias.

No aspiramos a ayudaros en esta aventura, si no que lo vamos a conseguir.

Vamosssssss



Vender más y mejor

Bienvenidas/os

Este es el boceto del curso cuya temática es Vender más y mejor.

Con este boceto queremos enseñarte cuales son las bases y líneas maestras de este curso y Hacer que te parezca interesante y atractivo.

A quién va dirigido este curso, pues lógicamente a profesionales de la venta, nuevas incorporaciones al departamento comercial de la empresa, etc.

Queremos ayudarte a conseguir tus metas, a que marques el gol, a destacar...

No es el típico curso para comerciales. Es un curso enfocado desde el punto de vista pedagógico.

Ayúdanos a ayudarte.



Temario

1. La fórmula.
2. El vendedor nace o se hace. Hardskills vs Softskills.
3. La relación con el cliente.
4. Cuales son las necesidades del cliente
5. Presentar el producto.
6. Las objeciones del cliente.
7. El precio.
8. Cerrando ventas, abriendo oportunidades.



Vender más y mejor

1. La Fórmula

Hola!

Como espero que entendáis este curso no tiene la fórmula mágica para vender sin esfuerzo, pero si tenemos la fórmula para el éxito en la venta y no sólo os la vamos a mostrar si no que la vamos a desarrollar juntos.

Existen fórmulas famosas $E = mc^2$ y la de la coca cola, que pocos la conocen.

La nuestra es esta:

$$V = T + C + H$$

Trabajo, Conocimiento, Habilidades.



2. El vendedor nace o se hace. Hardskills vs Softskills.



Nace porque los **vendedores** vienen con algunas habilidades "de fábrica", **SOFTSKILLS**.



Se hace porque algunas cosas que no vienen "incluidas" en el **vendedor**, pueden ser desarrolladas con un buen plan de entrenamiento, **HARDSKILLS**.



3. La relación con el cliente

- ✓ Hemos de ser compañeros del cliente.
- ✓ Saber vender el producto y vendernos como profesionales.
- ✓ De una primera y pequeña conversación a un gran negocio



4. Cuales son las necesidades del cliente.

- ✓ Averiguar las necesidades del cliente.
- ✓ Saber ver las necesidades que no nos dicen y generar nuevas necesidades.
- ✓ De que herramientas disponemos para analizar las necesidades.



5. Presentamos el producto.

- ✓ Presentamos el producto adaptándolo a la perspectiva del cliente.
- ✓ ¿Se puede presentar el producto de forma atractiva?
- ✓ De que herramientas disponemos para presentar el producto.



6. Vamos a gestionar las objeciones.

- ✓ Damos la bienvenida a las objeciones.
- ✓ Serenidad.
- ✓ De que herramientas disponemos para gestionar las objeciones.



7. El precio.

- ✓ El precio fiel reflejo de los beneficios.
- ✓ De que herramientas disponemos para presentar el precio.



Vender más y mejor

. Cerrando ventas.

- ✓ La fase final.
- ✓ De que herramientas disponemos para cerrar una venta.



GRACIAS



Para más información, o para seguirnos y contactarnos haz click en el icono correspondiente

