



Presencial o videoconferencia

Técnicas de cierre de ventas

15 de octubre de 2021, viernes

Inscríbete

Profesor:

Miguel Iribertegui Iriguibel



- Entrenador de personas vendedoras.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro "Vender de Cine".

Día: 15 de octubre, viernes

Sesiones: 1

Horario: de 9:00 a 15:00 h.

Duración: 6 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres hacer el curso:

- En remoto, a través de nuestra aula virtual, utilizando la herramienta Zoom.
(Podrás seguir la clase en remoto y realizar al personal docente las consultas que tengas por audio).
- Presencial: en nuestras instalaciones del Club de Marketing de Navarra ([protocolo de prevención y seguridad sanitaria](#)).

En caso de necesidad podrías cambiar de una opción a otra, previo aviso, siempre que queden plazas disponibles.

Si no cerramos, no hay venta. Conseguiremos no sólo conocer sino aplicar las técnicas más eficaces para perseguir los proyectos/presupuestos, saber detectar las señales de compra e impulsar acciones de cierre de venta.

- La teoría del francotirador en el cierre de la venta. Si la venta se centra en el/la cliente en vez de en el producto, cerrar no es tan difícil.
- Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio. Una técnica que nos va a permitir que la objeción del precio se vea empequeñecida o incluso –por qué no-, que desaparezca.
- Hay que seguir a los/las clientes, no perseguirlos/as: Cómo seguir presupuestos con eficacia sin agobiar al cliente.
- Las señales de compra: cómo distinguir una señal de compra de una objeción del/la cliente y transformarla en acción de cierre. La técnica del cierre de la llave de Nelson.
- La teoría de la alternativa de elección en el cierre de la venta. Técnicas de venta en el momento crítico: la decisión de compra: un proceso racional o irracional.
 - La alternativa de elección para productos industriales: cómo vender un producto industrial ante los más exigentes directores/as de compra. ¿Seguro que todas las decisiones son racionales?, ¿o hay algo de irracionalidad?
 - La alternativa de elección para servicios: cómo tangibilizar un servicio. Técnicas de etiquetado y “paquetización” de servicios para hacerlos más atractivos y facilita las elecciones en el momento de la decisión de compra.
 - La alternativa de elección para el pequeño comercio: la teoría de la abundancia: mucha oferta atrae al establecimiento pero, una vez dentro del mismo, repele. ¿Cómo darle la vuelta?
 - La alternativa de elección para las grandes superficies. ¿Por qué los productos de marca blanca están al lado de los del fabricante?, ¿cuál prefieren vender?, ¿nos manipulan en el punto de venta?
 - La alternativa de elección con smartphone: las nuevas tecnologías ¿nos ayudan a elegir?, ¿nos complican las cosas?, ¿sirven los foros o nos complican las elecciones?
 - La alternativa de elección para todos: para e-commerce, para autónomos, para profesiones liberales, para organizaciones no gubernamentales, para asociaciones, para fundaciones,... para ti.
- Y otras técnicas: el cierre del cachorrito, la llave de Nelson, la oferta amenazante, el cierre “a la gallega”,...

Metodología:

- Dinámico mediante la interacción de alumno/a-ponente.
- Ejercicios y dinámicas grupales.
- Ejercicios de ventas realizados en pareja (no se harán dramatizaciones en clase ni se grabarán en video).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor tiene un método que se basa en cuatro patas: ACTIVIDAD: Todo los conceptos deben ensayarse en el aula o fuera de ella. REFERENCIA A LO ADQUIRIDO: parte del punto de partida de los asistentes para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades de los/as alumnos/as y no al revés. PRACTICIDAD. Todo el contenido impartido tiene un desarrollo luego útil en el puesto de trabajo y, por último, SIMPLICIDAD: el consultor siempre traslada de una manera sencilla los conceptos para adquirir los máximos conocimientos.

Derechos de matrícula

Socios/as: 150 €

No socios/as: 250 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.