



Presencial o videoconferencia

Técnicas de cierre de ventas

18 de marzo de 2022, 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: 18 de marzo, 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/a en el cierre de la venta. Si la venta se centra en el cliente/a o la clienta 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 empujada o incluso –por qué no-, que desaparezca.
- Hay que seguir al cliente, no perseguirla: Cómo seguir presupuestos con eficacia sin agobiar a clientes/as.
- Las señales de compra: Cómo distinguir una señal de compra de una objeción del 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.
- Y otras técnicas: el cierre del cachorrito, la llave de Nelson, la oferta amenazante, el cierre “a la gallega”,...

La metodología

- Dinámica 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 vídeo).
- Visionado de fragmentos de películas: el cine aplicado a la venta.

El consultor o consultora 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 quienes asisten para adecuar los contenidos y trabajos a las capacidades del alumnado 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 o consultora 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. Si queda menos tiempo, inscríbete o llámanos y te confirmaremos si disponemos de plazas libres.

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.