



Presencial o videoconferencia

## Vender sin que lo parezca (La entrevista de ventas)

7 de octubre 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: 7 de octubre, viernes

Sesiones: 1

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

Duración: 6 horas

Lugar:

Puedes elegir en qué modalidad prefieres asistir:

- 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.

La manera de vender hoy en día es aparentando que lo hacemos sin querer. Como si no nos costara. Una venta mucho más eficaz, de resultado que cualquier persona puede practicar. Lo único que tiene que tener claro que tiene que llevar el timón de la comunicación. Al cliente/a le gusta decidir pero no le gusta pensar.

- La toma de contacto inicial con los clientes:
  - Análisis previo de la persona interlocutora a través de las redes sociales.
  - Generar confianza sin abrir la boca.
  - 4 Claves para generar confianza profesional desde el primer momento.
- Taller de soluciones desde las necesidades del cliente:
  - Trabajar desde el cliente:
    - Un método empático de escucha activa.
    - Preguntas eficaces desde una orientación clientela.
    - El método SPIN de venta consultiva. Las mejores preguntas.
  - *Parte práctica: El taller de preguntas del Doctor Lionel Logue*
- Taller de la argumentación:
  - Puesta en valor para defender el precio: El método P.E.L.M.A. (sin serlo).
  - Argumentación en venta personal face to face: Un modelo de argumentación desde lo que esperan los clientes/as, desde los beneficios.
  - Técnica en reuniones de venta por video-conferencia:
    - Herramientas de video-conferencia: Skype, Zoom, Teams,...
    - Venderse a través de la videoconferencia: postura corporal, encuadre, luminosidad, audio.
    - Las Webinar: presentación más video conferencia.
  - Técnica argumental: Beneficios + ventajas + características.
  - *Parte práctica: El taller de argumentos de Nick Naylor.*
- Taller para resolver objeciones de la clientela
  - Taller de resolución de las resistencias de los clientes/as desde los proyectos de quien asiste al programa:
    - ¿Excusas u objeciones?
    - Las técnicas más eficaces para darle la vuelta a la cuestión crítica del precio.
    - Técnica del "Sí pero" para enfocarnos al cierre de la venta.
  - *Parte práctica: El taller de objeciones de Danny Roma.*

#### 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: 160 €

No socios/as: 300 €

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, insíbete 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.