



Presencial o videoconferencia



## Vendamos y defendamos nuestro precio

21 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: 21 de octubre, viernes

Sesiones: 1

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

Duración: 8 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.

## PROGRAMA

Suelo decir que si tuviéramos los mejores precios del mercado no necesitaríamos comerciales.

Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante el cliente/a con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio. El por qué nuestro precio es el que es.

- ¿Cómo defendemos nuestro precio?
- ¿Responde la propuesta o proyecto presentado al cliente su necesidad básica?
- Posicionamiento: "Premium o Low Cost"
- ¿Por qué lo barato sale a veces caro?
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el cliente: ¿competir o colaborar?

## INFORMACIÓN GENERAL

### Metodología

- Varias reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión: Donde cada persona asume un papel para posteriormente:
  - Auto-evaluación del público asistente.
  - Evaluación por parte de los compañeros/as. Cada persona asistente se convierte en coach de su pareja.
  - Evaluación la persona que forma: Puntualmente quien forma participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre las personas que participen.

### Derechos de matrícula e inscripciones

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, 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.