

SEMINARIO TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y CIERRE EFECTIVO DE VENTAS

DESCRIPCIÓN

Este seminario ha sido diseñado para potencializar las habilidades comerciales y desarrollar las competencias que permitan realizar una gestión más eficiente y con excelentes resultados. La oportunidad de aprender diversas técnicas y una nueva visión de las tácticas de negociación con clientes contribuye a la consecución de resultados, al incremento de utilidades y al fortalecimiento de la red de clientes confiables.

OBJETIVO

- Desarrollar competencias que permitan al participante ejecutar su gestión comercial con una visión estratégica y nivel de servicio de excelencia.
- Facilitar herramientas y técnicas claves respecto al proceso de negociación, buscando que éste sea efectivo y permita generar resultados favorables para las partes involucradas dentro de un conflicto.

COMPETENCIAS

- Pensamiento innovador y estratégico.
- Comunicación asertiva.
- Capacidad de influir en los demás.
- Manejo de relaciones interpersonales.
- Solución de conflictos.
- Orientación a los resultados.

DIRIGIDO A

A profesionales que laboran o lideran equipos comerciales o de ventas en empresas e instituciones. Dueños de sus propios negocios, emprendedores y

todas aquellas personas que desean ganarse al cliente y aumentar las ventas desarrollando competencias específicas.

CONTENIDO

- Principios y fundamentos de la negociación.
- Perfil de un vendedor profesional.
- Cómo conseguir citas con clientes potenciales.
- Puntos esenciales para la preparación y conducción de la entrevista
- Proceso y técnicas de ventas.
- La comunicación en la negociación.
- Características de la negociación competitiva – defensiva.
- Técnicas de negociación y cierre de ventas.

METODOLOGÍA

Los seminarios se desarrollarán de forma teórica-práctica, a través de la transferencia de información por medio de casos que se elaborarán durante las horas programadas.

La discusión de los casos permitirá al participante aplicar la teoría recibida en forma ágil, interactiva y con ejecución altamente práctica.

También se pondrán en práctica las herramientas entregadas a través de ejercicios puntuales.

DETALLES

Incluye: Certificado de asistencia, coffee break y almuerzo

Fechas: Sábado 17 y 24 de agosto de 2019

Horario: De 09h00 a 17h00

Duración: 16 horas

Lugar: Campus Universidad Ecotec, km. 13.5 vía Samborondón, Bloque B.

INSTRUCTOR

PAUL JARAMILLO JARAMILLO

Máster en Administración de Empresas, Especialización Marketing del Tecnológico de Monterrey. Diplomado en Administración de Proyectos del Tecnológico Monterrey. Ingeniero en Ciencias Empresariales de la UEES.

Amplia experiencia en áreas comerciales y de marketing en empresas multinacionales y nacionales. Gerente de Ventas y Marketing de Plásticos Ecuatorianos S.A., Gerente Desarrollo de Negocios de BDO Ecuador S.A., Gerente de Ventas de Mabe Ecuador S.A., Subgerente de Desarrollo de Especialidades y Subgerente de Negocios y Productos de Diners Club del Ecuador, Subgerente de Productos y Segmentos del Banco de Guayaquil, Jefe Nacional de Trade Marketing de Kellogg Company Ecuador. Customer Management Accountant, Sales Accountant Manager, Jefe de Trade Marketing de Unilever Andina Ecuador S.A.

Docente de la Universidad de Guayaquil y Universidad Ecotec en áreas de Administración de Empresas de Servicio, Marketing, Dirección de Ventas, Negociación y Servicio al Cliente.