

## Descripción del seminario

### **META DEL SEMINARIO**

La meta de la acción formativa es que el participante consiga que sus interlocutores actúen haciendo avanzar nuestro proceso de venta.

### **OBJETIVOS DEL SEMINARIO**

Al terminar el periodo del seminario, el participante estará capacitado para:

- Establecer los puntos claves para una presentación desde la óptica del cliente
- Analizar el estilo del cliente para adaptar los mensajes adecuadamente
- Diseñar una presentación que esté alineada con los mensajes deseados
- Preparar la presentación desde todos los puntos de vista
- Ejecutar la presentación de una forma adecuada a los mensajes deseados
- Adaptar el estilo de presentación a las reacciones de los participantes
- Actuar de acuerdo con las necesidades de la presentación en cada momento
- Desarrollar una propuesta que estimula a la compra

### **DIRIGIDO A:**

Comerciales con o sin experiencia  
Técnicos de preventa  
Gerentes, jefes de proyecto y consultores

### **CONTENIDO**

Los contenidos de la acción formativa son:

- Introducción al seminario
- La perspectiva del cliente
- El valor de una presentación
- La preparación
- Antes de la presentación
- El control de la presentación
- El presentador
- Las herramientas de presentación
- Preparación de una propuesta
- Puntos claves de una propuesta

## **METODOLOGÍA**

Se establecerá un equilibrio entre partes teóricas y ejercicios prácticas que ofrecen la oportunidad de practicar lo aprendido, así como grabar en vídeo dichas prácticas. Estos ejercicios, además de permitir un desarrollo adecuado de las habilidades comerciales, permiten establecer las reglas del “feedback”, lo cual facilitará el aprendizaje una vez de vuelta en el puesto de trabajo. Asimismo reciben durante el seminario un modelo que les ayuda a preparar y evaluar las presentaciones y propuestas del trabajo diario.

**DURACIÓN** 2 días presenciales.