



Los Encuentros 50plusnet de Villanueva de la Cañada, nacen como un punto de encuentro entre emprendedores, empresarios, profesionales, líderes de opinión y expertos para avanzar en la mejora continua de los proyectos empresariales y profesionales de los participantes

## Encuentros 50plusnet - 10 y 15 de diciembre de 2015

# “Cómo mejorar el éxito de la venta desde la perspectiva de la persona y la empresa”

### OBJETIVO TALLER

Ayudar a empresas y personas a concienciarse de la realidad comercial que representan, analizarse con espíritu crítico y crear un plan de mejora que multiplique su tasa de éxito y en definitiva la facturación de su empresa o servicio. Las dos máximas aplicadas son:

- Lo que no se mide no se puede mejorar
- Continuar haciendo lo mismo nunca conduce a resultados diferentes

Utilizaremos una dinámica interactiva con una dosis alta de participación de los asistentes, tratando de sacar de nuestro interior los miedos, dudas, hábitos o limitaciones que nos impiden mejorar aspectos de nuestro proceso de ventas. Haremos una toma de conciencia de dónde nos encontramos (mi empresa y/o yo) en el camino a la excelencia comercial, la valoración objetiva y la definición de planes concretos de mejora sensatos, paso a paso hacia la dirección correcta.

### DIRIGIDO A:

Todos aquellos necesitan sentar las bases de mejora de su capacitación comercial -personal y de empresa- para poder alcanzar mayor éxito.

- los que quieren vender desde la perspectiva del negocio del cliente y no tienen claro cómo
- los que quieren mejorar comercialmente y necesitan una referencia como punto de partida
- los que quieren generar una excelente imagen de empresa
- los que tienen miedo escénico a la venta
- Los que quieren utilizar las modernas herramientas para lograr nuevos targets comerciales
- Los que quieren mejorar la tasa de éxito en su actividad comercial
- Los que quieren optimizar su tiempo de venta

### TALLER DÍA 10 DE DICIEMBRE

#### COMO MEJORAR LA VENTA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA PERSONA

**Experto:** Antonio Onís. Consultor Estratégico y Comercial

#### CONCEPTO DE PROXIMIDAD AL CLIENTE – LAS CAPAS DEL EXITO:

Cuáles son las capas de proximidad y por tanto de influencia que activamos en nuestra actividad de venta. El objetivo es comprender cómo influimos y asumir el necesario balance de todos los niveles para tener éxito.

#### QUÉ SIGNIFICA SER UN BUEN VENDEDOR - CUALIDADES:

El diferencial aquí radica en tomar como único punto de vista la perspectiva del cliente a la hora de la valoración para adquirir y practicar dicho punto de vista. En el fondo lo que percibe, ve, hace y siente el cliente es lo único que importa: todo lo demás no existe.

- Charla - Dinámica de trabajo por parejas - Conclusiones y puesta en común

#### APTITUD Y ACTITUD – ESTILOS DE VENTAS:

Esta sesión profundiza en la natural aversión de la persona al cambio y al autoanálisis, y trata de determinar de modo muy simple pero eficiente el camino a seguir para alcanzar la mejora y el balance de cualidades que impactan de verdad en los clientes

**Role play:** Sesión interactiva donde los participantes, por grupos, abordarán una situación de ventas repentina y planificarán –como en la vida real- todos aquellos aspectos necesarios para posicionarse y tener una oportunidad de venta. Todo ello tomado exclusivamente desde el punto de vista de **la persona** que interacciona para vender.

### TALLER DÍA 15 DE DICIEMBRE

#### COMO MEJORAR LA VENTA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA EMPRESA

**Experto:** Antonio Onís. Consultor Estratégico y Comercial

#### COMO ME VEN DESDE FUERA.

Un primer punto de vista externo para evaluar la calidad comercial de mi propia empresa. Al fin y al cabo se trata de vender lo que mi Compañía produce, hacerlo mejor que la competencia y ofrecer un mensaje que “impacte” al mercado y a los potenciales clientes: Diferenciación, frescura, simplicidad y coherencia.

#### COMO SE PRESENTA MI EMPRESA AL MUNDO

¿Hemos declarado un mensaje de valor claro, específico y conciso? ¿Tenemos una propuesta de valor comprensible para los potenciales clientes? ¿Estamos perdidos en la “muchísima cantidad pero poca calidad”? Examinaremos las mejores prácticas a la hora de posicionar el mensaje estratégico para “llegar” mejor y tener éxito

#### MI MENSAJE DE VALOR –

#### Definir:

Ejercicio: escribir y verbalizar el mensaje de valor de mi empresa, con dinámica por parejas para racionalizar y justificar el contenido- Feedback y puesta en común

#### Transmitir:

Ejercicio: crear una presentación hablada o apoyada en flip-chart sobre el valor de tu empresa para un cliente tipo de tu sector – 2/3 presentaciones ejemplo – Feedback y puesta en común

#### CONCLUSIONES Y LECCIONES APRENDIDAS:

### ACCESO GRATUITO

**FECHA:** 10 de diciembre 2015

**HORARIO:** De 9.30 a 13.30 horas

**LUGAR:** Centro Cívico El Molino. C/ Molino, 2. - 28691 - Villanueva de la Cañada

**SRC:** empleo@ayto-villacanada.es – 91 811 7315 (Agencia de Desarrollo Local)

