

" Perfecto para clarificar dudas y único para hacer clientes nuevos "

Específico de Captación

Nuevos Clientes



Aprenda y asimile todos y cada uno de los pasos del proceso de la venta para captar un nuevo cliente.

- ** Planificación y estructura del proceso de captación de un nuevo cliente.
- ** La mejor forma de iniciar una relación con el cliente.
- ** La propuesta de la venta consultiva desde 1º momento.
- ** Actitudes necesarias en la captación de nuevos clientes
- ** Gestión de la información para conseguir la cualificación del cliente
- ** Estrategias a seguir en función de situaciones, intereses y conductas

100 % de
satisfacción
en todas nuestras
convocatorias

Totalmente práctico, dinámico e interactivo

- ▶ Role Play con feed back inmediato
- ▶ Role Play del cierre de la venta
- ▶ Formación de grupos de trabajo
- ▶ Debates

CERTIFICADO
DE ASISTENCIA

Vigo • 5, 6 y 7 de Junio • La Cámara de Comercio
A Coruña • 19 y 20 de Junio • La Cámara Comercio

Horario Vigo

Martes, miércoles y jueves
5, 6 y 7 de junio de 2007
De 16:00 a 20:00 h.

A Coruña

Martes y miércoles
19 y 20 de junio de 2007
De 15:30 a 21:30 h.

Objetivo General del Seminario

Hay Vendedores que no tienen demasiada dificultad en mantener visitas de reposición con un cliente de la Empresa, pero tienen enormes dificultades para captar clientes nuevos. A ellos va dirigido principalmente este TRAINING, aunque también es muy provechoso para todo aquel que quiera actualizar sus Técnicas de Captación de Nuevos Clientes.

Objetivos Específicos

- " Resaltar y valorar la importancia que tiene para todo vendedor la búsqueda de nuevos clientes.
- " Desarrollar un proceso estructurado de forma tal que la captación de nuevos clientes se convierta en una actividad normal y continuada del vendedor, adaptada a su sistema de trabajo.
- " Facilitar las técnicas y herramientas para que la captación de nuevos clientes, se desarrolle de acuerdo a las peculiaridades de cada caso.
- " Conseguir en el vendedor una actitud positiva hacia la captación de nuevos clientes, a pesar de las dificultades que implica esta actividad.
- " Lograr que el vendedor pueda y quiera dar todos los pasos necesarios, para conseguir una entrevista de ventas con nuevos clientes.
- " Conseguir que la captación de nuevos clientes entre a formar parte de las actividades del vendedor profesional.

Vigo 5, 6 y 7 de junio de 2007

A Coruña 19 y 20 junio 2007

" **Primer módulo: Objetivos.**
Aproximación a la Captación de Clientes

" **Primera dinámica:** juego de rol con tarjetas.
Sirve para: evaluación de aptitudes y actitudes

En la primera parte del Seminario el Instructor realizará una descripción global de los contenidos y objetivos a alcanzar en el TRAINING, que se definirá según sea el grupo heterogéneo o miembros de una misma empresa.

A continuación se establecerán los distintos niveles de la Venta y se determinará en que nivel está trabajando cada uno de los asistentes.

Posteriormente realizarán una discusión en grupo, debatiendo:

- Ø Que es la venta personal.
- Ø Tipología.
- Ø Búsqueda de nuevos clientes.
- Ø JUEGO DE ROL CON TARJETAS.

Objetivo: fijar conceptos relacionados con uno mismo, la profesión y el cliente.

" **Segundo módulo:** La Cartera de Clientes. Técnicas para conseguir la atención del cliente en máximo grado

Segunda dinámica: Justificación de la necesidad de nuevos clientes. Se hace especial hincapié en todos los problemas e inconvenientes que aduce el cliente potencial a atendernos, resistiéndose con ello a ser cliente nuestro.
Sirve para: resumir y clarificar contenidos.

- Ø Quienes son Nuevos Clientes (N.C.)
- Ø Actitudes necesarias para la búsqueda de N. C.
- Ø La Captación del cliente. 1ª fase del proceso ventas
- Ø La prospección de Nuevos Clientes.
- Ø La información del Cliente Potencial

Objetivo: Mejorar la actitud positiva como punto de partida.

" **Tercer módulo:** Se recorre todo el circuito entre como contactar con un nuevo cliente hasta el cierre de la venta.

Tercera dinámica: El primer Contacto. El inicio de la Entrevista. La presentación personal. Presentación positiva de nuestra Empresa.

1. Antes de la visita:

- Ø Clarificar objetivos.
- Ø Conocer detalladamente nuestro producto/servicio (incluido campañas, política de precios y descuentos...).
- Ø Actitud del vendedor ante el rechazo.
- Ø Características ideales del puesto.

2. Durante la visita:

- Ø Sonrisa. "La simpatía es como la sal"
- Ø Escucha activa.

Cuarta dinámica: "Venta de beneficios".

Sirve para ver la diferencia entre vender el producto o vender el beneficio

- Ø Demostración: Comercial y Técnica
- Ø Lenguaje correcto y positivo.
- Ø Personalizar la entrevista.
- Ø La importancia de la emisión de la voz para provocar el Deseo de poseer lo que le ofrecemos.

Quinta dinámica: Role Play sobre como resolver objeciones siguiendo una serie de indicaciones. Objetivo: afinar nuestra capacidad de persuasión

Los participantes debatirán diversas situaciones y, poniéndose en el lugar del Cliente, propondrán objeciones y darán su opinión acerca de cuál debe ser el planteamiento para resolverlas.

A continuación se realizará la discusión en grupo, debatiendo la pregunta: ¿Son las Objeciones una dificultad que nos ayuda a vender más y mejor? En esta parte del Seminario se analizan los aspectos principales que conforman el proceso para resolver objeciones. El alumno realiza un análisis de los diferentes tipos de objeciones aprendiendo a detectarlas y a resolverlas.

- Como resolver objeciones.
- Las 7 reglas de oro para resolver cualquier objeción
- Tipos de Objeciones.
 - Como detectarlas
 - Como resolverlas

Sexta dinámica: "El Cierre de la Venta"

Objetivo: afinar nuestra capacidad para cerrar un trato

En la tercera parte del Seminario el alumno comienza analizando los aspectos principales que conforman el último proceso de la venta personal: EL CIERRE.

A continuación se realizará la discusión en grupo, debatiendo la pregunta: ¿en que momento del proceso debemos dar la venta por hecha? ¿Por qué?

- Técnicas de Cierre
- La regla de oro para cerrar una venta. ¡Cállese!
- Normas.

" Cuarto módulo: aspectos comerciales.

- Ø El cliente, el rey.
- Ø Definir perfiles, según:
 - a. Su actitud, personalidad (dominante, acogedor, sometido, hostil).
 - b. Sus circunstancias (cliente potencial, habitual, ocasional...).

Séptima dinámica: El guión de ventas. Ventajas e inconvenientes. Optimización de su uso.

3. Tras la visita:

- Ø Realizar inmediatamente todas las acciones pertinentes.
- Ø Invertir tres minutos en anotar información pertinente para mejorar tanto nuestro trabajo como el servicio en sí (información sobre la competencia, una conversación especialmente tensa, un cierre casi seguro que se nos escapa...).

4. Recapitulación: la primera línea como imagen de la empresa.

- Ø Concienciarse de la importancia de nuestro trabajo como primer contacto de nuestros clientes con la empresa.

Décima dinámica: juego de rol con tarjetas. Sirve para: recapitular todo lo aprendido y ver las diferencias con respecto a la primera dinámica. Apreciar los avances.

Valoración del monitor y del curso

TUTORÍAS:

26 y 28 de junio, de 18:30 a 20:30 en



instituto para el desarrollo comercial
Avda Madrid, 40 - ofic. 14 - 36.206 VIGO

SEMINARIO

ESPECIFICO DE CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES

"CLAVES DEL ÉXITO PARA
FOMENTAR UNA CULTURA
DE VENTAS GANADORA"

Boletín de Inscripción

Instituto para el Desarrollo Comercial en Galicia
Avda. de Madrid, 40 CIF: B-36962629
Telf.: 986 48 54 68 Fax: 902 51 47 74
e-mail: foco@focoga.com Web: www.focoga.com

Sí, deseo inscribirme al seminario-taller
La visita personal, herramienta para
vender más y mejor

FORMACIÓN IN COMPANY DATOS
DE LA EMPRESA: ¡¡ Gracias por
su inscripción!!

Razón social:

1º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL:

FAX DIRECTO

TEL DIRECTO:

MÓVIL:

2º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL:

FAX DIRECTO:

TEL. DIRECTO:

MÓVIL:

EMPRESA:

SECTOR:

C.I.F.:

NUMERO DE ASISTENTES QUE SE CALCULA: 1-6 7-10 11-15 16-25 25-50 50- 100 >100

DIRECCIÓN DEL SEMINARIO:

POBLACIÓN:

C.P.:

TELEFONO:

FAX:

QUIEN AUTORIZA:

CARGO:

RESPONSABLE DE INSTALACIÓN:

(Rellenar sólo si la dirección de facturación
es distinta a la de la empresa contratante)

DATOS DE FACTURACIÓN

EMPRESA:

CIF:

DEPARTAMENTO:

JEFE DE CONTABILIDAD:

DIRECCIÓN:

POBLACIÓN:

TELEFONO:

FAX:

FORMA DE PAGO: Al realizar el pago indiquen la referencia FO/SE/04

Transferencia bancaria a la cta. 2080-0076-53-0040011643

Transferencia bancaria a la cta. 0128-0182-27-0500000466

Cheque a nombre FOCOGA, SL Fdo Conforme:

Nombre
Cargo

foco@focoga.com

Envíe este boletín de
inscripción con los datos al
fax 902 51 47 74

y le organizaremos el seminario a
la medida de sus necesidades

foco
instituto para el desarrollo comercial

		Horario	L	M	X	J	V
Mañana	De	:	:	:	:	:	:
	A	:	:	:	:	:	:
Tarde	De	:	:	:	:	:	:
	A	:	:	:	:	:	:

Para las empresas de más de 5 trabajadores, el horario formativo tendrá que estar incluido en las horas de trabajo

Deseo que el curso comience en la siguiente fecha:

En Vigo 5 de junio de 2.007

En A Coruña 19 de junio de 2.007

(Respetando los 20 días legales desde la remisión de esta solicitud)

Señale el lugar donde desea recibir la formación:

In-Company •

Cámara de Comercio • C/ República Argentina, 18 A

Horario: duración 12 h.

Precio asistente: (IVA no incluido): 295 €

Recupere su inversión en las Bonificaciones a la SS

El precio incluye asistencia y documentación.

Cancelación

Deberá ser comunicada por escrito. Si se comunica hasta 5 días laborables antes del inicio del encuentro, se devolverá el importe menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución del seminario, que deberá ser notificada por escrito hasta tres días antes de la celebración del encuentro.

foco le recuerda que la realización de este acto únicamente estará garantizada si el pago del seminario es realizado antes de la fecha de su celebración.

Certificado de Asistencia

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

Datos Personales

En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "FOCOGA, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de foco de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades.

Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que foco mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de foco, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "FOCOGA, S.L.", con domicilio social en la Avda de Madrid, 40-oficina 14. 362004 Vigo (Pontevedra), en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

Metodología didáctica

La asimilación de los contenidos se hará a través de la **realización de ejercicios y actividades teórico-prácticas** orientadas a la **consecución de los objetivos planteados**.

En los mismos, se perseguirá el paradigma del ganar-ganar, ayudando a los participantes mediante técnicas que inspiren un **clima de libertad e inducción del aprendizaje**.

- Durante, los **primeros 15 minutos**, cada uno de los asistentes **planteará sus expectativas de forma espontánea**, siendo recogidas y analizadas por los Instructores.
- Cada participante escribirá un “*speech*” con la situación a la que se haya enfrentado, se esté enfrentando o prevea que se va a enfrentar en una entrevista con un nuevo cliente. Este planteamiento permitirá flexibilizar al máximo la formación y adaptarse a los objetivos y necesidades específicas de cada uno. Los casos de los participantes serán analizados durante todo el Seminario.
- **APLICACION PRÁCTICA** de la técnica de análisis a través de:
 - 5 Casos Prácticos
 - 1 Ejercicio de Análisis/Stop-Action
 - 1 Role-Play
 - 1 Ejercicio en Grupo
 - 1 Test de Auto evaluación
 - Dinámicas de Grupo: realización de actividades y dinámicas de reflexión y resolución de problemas reales planteados por los propios participantes.

Conozca un poco más a nuestros Instructores

CARLOS BOSQUET HERREROS

Fundador de **foco**, el primer instituto para el desarrollo comercial en Galicia y de la que forman parte ya 11 Instructores (Coaching & Training). Su experiencia pedagógica en Ventas, de ya más de 20 años, abarca desde el reclutamiento, formación, organización y motivación hasta la planificación e impartición, pasando por la investigación y diseño. Ha impartido formación de clase y de campo a más de 1.500 profesionales de diferentes perfiles y sectores.

Diplomado en Dirección y Formación de equipos de ventas es, probablemente, uno de los ponentes y capacitadores en ventas más admirados y solicitados de toda Galicia y uno de los pocos españoles que ha estudiado en profundidad las teorías del otro lado del Atlántico y las ha sabido integrar en el pensamiento clásico europeo.

JUANCHO ARMENTAL

Ponente en Congresos y Cursos de carácter Nacional e Internacional ha conducido **programas de motivación** en empresas y multinacionales por toda España.

Es Psicólogo Deportivo del Real Club Celta de Vigo S.A.D.
Psicólogo Deportivo particular de Deportistas de Élite
Psicólogo Docente de la Escuela Gallega de Entrenadores de Fútbol y Fútbol-Sala y Tutor-colaborador de la U.S.C.
Especializado en Motivación, Liderazgo y Productividad, desde el año 2000 modera sesiones de trabajo con directivos, mandos intermedios y personal de operaciones y staff.

RETROALIMENTACIÓN: ¿Cómo están de satisfechos con lo que han recordado o aprendido? ¿Les será útil?

Un Seminario especialmente diseñado para:

- Ejecutivos Comerciales (Vendedores, Asesores, Agentes C.)
- Jefes de Venta
- Directores Comerciales
- Gerentes de Venta/Empresarios

... y para todos los profesionales que, por su trabajo, deban **establecer contacto directo con los clientes y obtener resultados medibles en su gestión**, o que bien, deseen **revisar su actual modelo para detectar oportunidades de mejora**.

Programa

Se realizará un debate en grupo acerca de:

- Como una primera cualificación del nuevo cliente, mediante la información previa obtenida, permitirá al vendedor despertar el interés del cliente en el contacto y favorecer la concertación de la entrevista.
- La escucha activa y su conexión con la inteligencia emocional.
- **Al cliente le gusta escuchar lo que acaba de decir, lo que ya sabe y lo que quiere oír:** la verdad versus lo que es creíble.
- Como hacer uso del teléfono para contactar con un cliente potencial y concertar con él una entrevista.
- Un foco distinto afecta a un tipo distinto de tratamiento