

## PACK GESTION EFICAZ Y TECNICAS COMERCIALES



**Dirigido a:**

**Objetivos:**

### OBJETIVOS DEL CURSO

¡El tiempo es oro!...y en el ámbito profesional todavía más que “oro”. Efectivamente, todos nos quejamos de la falta de tiempo pero ¿Sabemos realmente aprovecharlo? ¿Somos conscientes de la cantidad de tiempo que se pierde inútilmente? ¿Sabemos transmitir al entorno profesional que nos rodea como aprovechar al máximo el tiempo para ser más productivos? “Uso eficaz del tiempo” le ayudará a conocer las causas del mal uso del tiempo y como utilizarlo más eficazmente.

El conocimiento de las técnicas para coordinar y participar en las múltiples reuniones que se suelen organizar en el ámbito profesional es imprescindible para conseguir que una reunión sea realmente eficaz. “Gestión eficaz de reuniones” abre la puerta tanto para la preparación de reuniones como para el desarrollo de las mismas, siempre con un objetivo claro: que las reuniones sean realmente efectivas y transcurran en la atmósfera adecuada.

“La comida entra por los ojos”, de ahí la importancia de una buena presentación que abra los sentidos y el apetito. Abramos también los sentidos y el apetito de nuestros clientes por comprar, nuestros colaboradores por participar de nuestros proyectos y, en general, por despertar el máximo interés a cualquier grupo de personas a las que dirigimos nuestra presentación. “Presentaciones orales eficaces” le ayudará a saber comunicar mejor sus ideas y proyectos.

“Técnica de negociación” se dirige a cualquier profesional que, dentro de sus actividades, se relaciona con proveedores, empresas, organizaciones... en general, con cualquier persona o entidad con las que interesa alcanzar acuerdos en las mejores condiciones. Las técnicas que, de forma concisa y práctica, se transmiten en este curso son extensibles también a cualquier ejecutivo puesto que, a nivel externo o interno en momentos determinados le serán de gran utilidad para conseguir sus objetivos.

Un equipo de trabajo es una entidad social altamente organizada y orientada hacia la consecución de una tarea común. La compone un número reducido de personas que adoptan e intercambian roles y funciones con flexibilidad de acuerdo con un procedimiento y que disponen de sus habilidades para manejar su proceso psicoafectivo en un clima de respeto y confianza. Al final, en un entorno profesional, se trata de adoptar la mejor decisión en cada caso con una alta dosis de creencia en lo que se hace ¿Conoce las técnicas que pueden ayudarle a conseguir lo



mejor de las personas con las que se relaciona profesionalmente? ¡Ahora tiene la oportunidad! con “Dirección y motivación de equipos” podrá conseguirlo.

“No se vende más el mejor producto o servicio, sino el que mejor se sabe vender”. Esta máxima, en el mundo de la venta, es simplemente una realidad. Por un pequeño error se puede escapar una venta, de ahí la importancia de conocer las técnicas que dentro del marketing se dirigen a conseguir cerrar una venta. “Técnica de ventas” es un curso eminentemente práctico, nos descubre todos los aspectos que un profesional de la venta debe dominar desde la planificación, la comunicación, el contacto, la presentación...hasta cómo superar las objeciones o impedimentos que surgen en el proceso de venta

## **Contenidos formativos:**

Dirección y Motivación de Equipos: 1 La entrevista de evaluación 2 Delegación eficaz de funciones 3 Mejorar el rendimiento de un equipo de trabajo 4 Toma de decisiones 5 Motivación de equipos de trabajo 6 Técnicas de dirección de equipos

El uso eficaz del tiempo: 1 El uso eficaz del tiempo

Gestión eficaz de reuniones: 1 Gestión eficaz de reuniones

Presentaciones orales eficaces: 1 Presentaciones orales eficaces

Técnicas de negociación: 1 Técnicas de negociación

Técnicas de ventas: 1 Organización del entorno comercial 2 Gestión de la venta profesional 3 Documentación propia de la venta de productos y servicios 4 Cálculo y aplicaciones propias de la venta 5 Procesos de ventas 6 Aplicación de técnicas de ventas 7 Seguimiento y fidelización de clientes 8 Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta 9 Internet como canal de venta 10 Diseño comercial de página Web.

**Duración:** 60 Horas

**Fecha Inicio:** -

**Fecha Fin:** -

**Horario:** -

**Lugar Impartición:** Consultar

**Precio:** 420,00€



**Descuentos:** Precio único

**Tipo de Formación:** -

**Requisitos:** Consultar

**Calendario:** Estamos actualizando el contenido, perdona las molestias.

*\* Delfín Formación es una entidad inscrita y acreditada en el registro de Centros y Entidades de Formación Profesional para el Empleo de la Comunidad Valenciana.*

