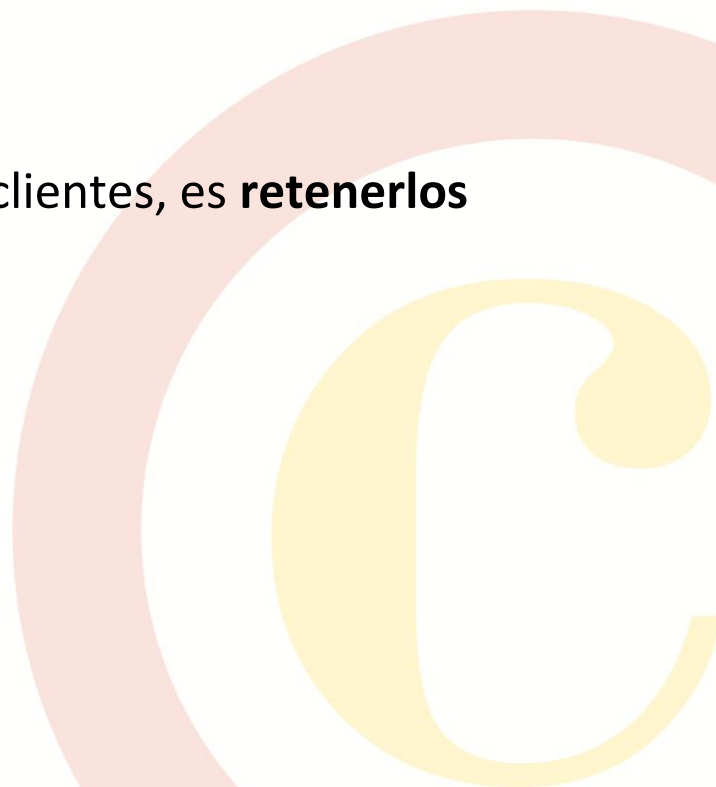


En la **Escuela SUPERIOR de Negocios de Cámara TERUEL** encontrarás todo lo que necesitas para alcanzar el éxito profesional

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Lo difícil no es hacer clientes, es **retenerlos**

Ven a **TU CÁMARA**
Trabajamos por **TU FUTURO**



PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA SUPERIOR de NEGOCIOS de CÁMARA TERUEL ESNeT

La Escuela Superior de Negocios nace en el seno de Cámara Teruel para ofrecer una **formación superior de calidad** a nuestros clientes, una formación/consultoría que apliquen inmediatamente en su día a día laboral, y les permita profesionalizarse, especializarse y ganar competitividad. **Dirigida a** recién licenciados, empresarios actuales y/o potenciales, empresas e instituciones, en ESNeT diseñamos **soluciones a tu medida** para que te diferencies y destaque entre tu competencia, aumentes tu productividad y mejores tu cuenta de resultados. **Potenciamos tu crecimiento personal y profesional**

ESNeT es la primera Escuela de Negocios de la provincia de Teruel y nace con el compromiso de contar con **los mejores profesionales** del mercado, aquéllos que han alcanzado el éxito, y traerlos a nuestra casa para guiar y acompañar a los profesionales **turolenses hacia su propio éxito.**

Ya no tienes que irte fuera a especializarte: ven, habla con nosotros, dinos lo que necesitas y diseñaremos un **programa ad hoc** para ti (o tu empresa) o te invitaremos a participar en alguno de los programas que tengamos programados, ajustados a tus demandas, las demandas de las empresas y de la economía turolense.

*“Trabajamos con los mejores y trabajamos con ellos aquí, en TERUEL. Y trabajamos con ellos en Cámara, en **TU Cámara**, una Cámara nueva con más de 100 años de historia”*

DIRIGIDO A:

Profesionales de la venta que, por su función, tienen trato con clientes y proveedores, y mantienen relaciones comerciales habituales.

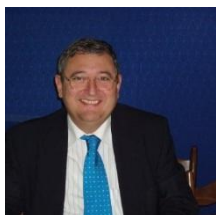
Todas aquellas personas que deseen desarrollar sus capacidades comerciales adquiriendo los conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar con eficacia las funciones y tareas propias de un vendedor; la metodología tiene carácter dinámico estando orientada a capacitar al alumno para aplicar procedimientos eficaces que se adecuen a los fines de su organización.

OBJETIVOS:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Conocer las estrategias y técnicas de venta más eficaces aplicables a cada situación personal de venta.
- Conocer y aplicar los mecanismos motivacionales que están presentes en la relación comercial con nuestros clientes.
- Promover el desarrollo de aptitudes para la venta, mediante la maximización de las posibilidades personales.
- Mejorar la comunicación con los clientes aumentando la eficacia de nuestra relación comercial.
- Conocer y aplicar los mecanismos motivacionales que están presentes
- Aplicar los principios psicológicos más eficaces en cada situación de venta.

PROFESORADO: Ramiro Canal Martínez



Psicólogo experto en Recursos Humanos.

Negociador internacional por la Universidad de Harvard

Consultor empresarial Senior, Universidad de Harvard.

PROGRAMA

- 1.- Imagen profesional del vendedor frente al cliente**
- 2.- Psicología de la venta profesional**
- 3.- Técnicas de ventas y comercialización**
- 4.- Presentación del vendedor frente al cliente**
- 5.- ¿Cómo ponerse en el lugar del cliente y descubrir sus necesidades insatisfechas?**
- 6.- Técnicas de argumentación y tratamiento de objeciones**
- 7.- Técnicas para cerrar las ventas de manera eficaz**
- 8.- Seguimiento y fidelización de clientes**
- 9.- ¿Cómo medir el grado de satisfacción y el índice de recomendación de nuestros clientes?: Técnica Net Promoter Score.**

DURACIÓN: El programa tiene una duración de **10 H** lectivas distribuidas en 2 sesiones: 13 y 14 de enero de 2017

HORARIO: Compatible con la actividad profesional y formativa complementaria, se imparte el viernes **de 16:15 a 21:15 h** y el **sábado de 9 a 14 horas**

DIRIGIDO A cualquier profesional que esté en contacto directo con clientes, ya sea a nivel personal o a través del teléfono

METODOLOGÍA

➤ La metodología tiene carácter dinámico estando orientada a capacitar al participante para aplicar procedimientos exitosos que faciliten una mejora considerable en su desarrollo profesional y personal.

➤ Se fomentará la interacción y participación a través de actividades grupales, resolución de problemas y búsqueda de soluciones adaptadas a cada situación particular.

➤ Durante el desarrollo del curso se utilizarán las siguientes técnicas pedagógicas:

- ⇒ Explicaciones por el profesor.
- ⇒ Estudio de casos prácticos.
- ⇒ Videos explicativos.
- ⇒ Resolución de problemas.

MATRÍCULA

- 120€ para trabajadores por cuenta ajena*
- 110 € para desempleados
- 100 € para clientes Club Cámara e Ibercaja

*Reserva de plaza previo pago de matrícula. Plazas limitadas

**La Dirección se reserva el derecho de realizar las modificaciones del programa que considere oportunas

En la **Escuela SUPERIOR de Negocios de Cámara TERUEL** encontrarás todo lo que necesitas para alcanzar el éxito profesional

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Miriam Álvarez

formacion@camarateruel.com

978 61 81 91

Ven a **TU CÁMARA**
Trabajamos por **TU FUTURO**