



CURSO PRÁCTICO INGENIEROS COMO TÉCNICOS COMERCIALES

Impartición del Curso

Lugar:

Col. Of. de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja, Coso 31 Zaragoza 4º Planta. Aula 4.2

Fechas: 26 y 27 de octubre; 2 y 3 de noviembre

Nº de horas: 16 **Horario:** 16:30 h a 20:30 h

Objetivos

- Dinamización, rápida adaptación a los cambios del mercado y los movimientos del cliente.
- Diversificación de la oferta de los servicios/productos comercializados.
- Ampliación de la cartera de clientes, para lograr el objetivo de facturación fijado por la Dirección.
- Rentabilización del tiempo dedicado a la labor comercial.
- Optimización de procesos de venta.

Dirigido a

Ingenieros con responsabilidad técnico comercial, ingenieros comerciales, o cualquier profesional interesados en conocer de cerca las últimas técnicas comerciales utilizadas para desempeñar al más alto nivel las labores como: "Ingeniero/Técnico Comercial. Universitarios de últimos cursos.

Matrícula

260 €

Colegiado/a COIIAR: 230 €

Asociado/a AIIA: 230 €

Colegiado/a COIIAR y Asociado/a AIIA, Estudiantes de Ingeniería Industrial: 200 €

Inscripción

A través de la página web del Colegio: www.coiiar.org

Más información

formacion@coiiar.org

Programa

0. INTRODUCCIÓN

El lenguaje

Yo como emisor

Lenguaje y Expresión

El poder de la voz y el silencio

El lenguaje corporal

Hay que sonreír

1. ESCALERA DE VENTAS

Prospección/Análisis

Nombres

Clasificación

Ficha empresa

Calificación

Planificación de la entrevista

Concertación

Toma de contacto

Concertación telefónica

Entrevista

Entrada

Romper el hielo

Afianzar necesidad



Presentación empresa

Solución / Producto

Objeciones

Qué son y actitud ante ellas

Motivos para presentar objeciones

Tipos de objeciones y cómo distinguirlas

Objeciones pretexto para evitar la entrevista

Objeciones sobre el precio

Técnicas para rebatir las objeciones

Cierre

Señales de cierre

Cierre sin miedo

La tensión en el cierre de la venta

Análisis del éxito o fracaso de la venta

Referencias

¿Qué son y por qué pedir las?

PROFESORADO

José Luis Oto Gracia

Máster MBA por IDE-CESEM. Director Gerente de TecComTÉCNICOS COMERCIALES, consultora especializada en la selección y formación de Ingenieros/Técnicos Comerciales. Formador y consultor del Programa Empresas IAF (Instituto Aragonés de fomento), E.U.I.T.I.Z (Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica) y diversos colegios profesionales de Ingenieros Técnicos y otros. Más de 21 años de experiencia en venta, creación y gestión de equipos comerciales, así como en el proceso de aprendizaje por coaching.