



CURSO PRÁCTICO GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA

Este curso es bonificable a través de las ayudas en concepto de formación continua de las empresas. Realizamos la gestión con la Fundación Tripartita de manera gratuita

Impartición del Curso

Lugar:

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

Fechas: 13, 14, 15, 16 de febrero

Nº de horas: 12

Horario: de 17.00 a 21.00

Cód. Curso: 1211

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 con experiencia comercial interesado 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

290 €

Colegiado/a COIAR: 260 €

Asociado/a AIIA: 260 €

Colegiado/a COIAR y Asociado/a AIIA Estudiantes de Ingeniería Industrial: 225 €



Inscripción

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

Más información

formacion@coiiar.org

Programa

1ª SESIÓN

INTRODUCCIÓN.

- A) El lenguaje como herramienta comercial.
- B) Fases de la negociación.
 - 1. Prospección/Análisis.
 - a. Nuevos mercados. Lista de nombres.
 - b. Clasificación de los clientes.
 - c. Calificación de los clientes.
 - 2. Toma de contacto.
 - 3. Uso del teléfono. Consejos para su correcta utilización en la gestión comercial.
 - 4. Reunión cliente-Técnico Comercial.
 - Qué hay que hacer.
 - Qué hay que evitar.
 - 5. Recomendaciones para una buena presentación de empresa
 - 6. Objeciones.
 - a. Tipos de objeciones y cómo distinguirlas.
 - b. Técnicas para rebatir las objeciones.
 - 7. Cierre.
 - a. Señales de cierre en la negociación.
 - Cómo debe actuar el Técnico Comercial ante las mismas.
 - b. Análisis del éxito o fracaso de la venta.

2ª SESIÓN

SEGUIMIENTO COMERCIAL.

- 1- ¿Qué es el Seguimiento Comercial?
 - Utilidad del seguimiento comercial.
- 2- Hoja de Seguimiento del cliente.
 - Cómo cumplimentar la hoja.
- 3- Casos prácticos a realizar con los alumnos.
- 4- Análisis de herramientas de seguimiento comercial e informáticas.

MANUAL DE VENTAS



- 1- ¿Qué es y para qué sirve el Manual de Ventas?
- 2- Documentación comercial y su importancia.
- 3- Causas por las que no se revisa.
- 4- Recomendaciones para tener al día la documentación.

3ª SESIÓN

GESTIÓN DEL TIEMPO.

- 1- Importancia del tiempo.
- 2- Causas de las pérdidas de tiempo en el ámbito comercial.
- 3- Importante Vs. Urgente.
- 4- ¿Cuándo se pierde el tiempo?
- 5- La planificación. Cómo hacer una buena planificación.
- 6- Las metas, qué son y cómo reforzarlas.
- 7- Herramientas informáticas para una adecuada gestión del tiempo

Profesorado

José Luis Oto Gracia

Máster MBA por IDE-CESEM. Director Gerente de TecCom TÉCNICOS 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.