

# GESTIÓN DE VENTAS, RECEPCIÓN Y ATENCIÓN AL PÚBLICO

## OBJETIVOS:

De los múltiples detalles propios en un proceso de venta, se debe hacer especial mención a la Imagen como base sobre la que construir la relación comercial vendedor - comprador. También el estilo de venta (capacidad y versatilidad del vendedor de poder realizar sistemáticamente el proceso de venta teniendo en cuenta que no todos los clientes son iguales, y que cada cliente requiere de pequeños pero importantes matices que hagan más eficaz y eficiente la venta). Y por último, el estilo comunicativo, un resorte que potencie y facilite el estilo, que lo haga más robusto, más hermético a la competencia; es decir, "qué debemos decir para que el cliente escuche lo que quiere escuchar". Los objetivos que nos proponemos en este seminario son:

- Trabajar la importancia de la imagen, tanto personal como de la empresa, para crear y generar una buena predisposición de compra por parte del cliente.
- Identificar la tipología de cliente para establecer el estilo venta/comercial más eficaz y eficiente.
- Mejorar nuestra habilidad comunicativa para tener mayor versatilidad a la hora de establecer el estilo venta/comercial más apropiado.

## DIRIGIDO A:

Profesionales del área Comercial y de Atención al Cliente en la empresa.

## PROGRAMA:

1. La Imagen
2. El Estilo Comercial
3. El Estilo Comunicativo
4. La negociación en la venta

- Los principios de la negociación.
- El proceso de negociación
- Tensión cooperativa-competitiva: cooPETIR.
- Tácticas competitivas.
- Gestión de bloqueos.
- El cierre de la negociación



**Fechas:** 4, 6, 11 y 13 de noviembre

**Horario:** Martes y jueves 16:00 a 20:00

**Lugar de impartición:** FAES - Fomento AIC Gandía

**Metodología:** Seminario práctico y totalmente participativo

**Duración:** 16 horas

**IMPORTE:** 240 €\*. **Plazas Limitadas.**

[Matricúlate aquí](#)



\* **Formación Bonificable por la Fund. Tripartita**

Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



## FORMADOR:

**D. Sergio Herrero**

Ldo. Psicología

Máster en RRHH/ MBA Executive

Doctorando en psicología

Experto en Inteligencia Emocional y Habilidades

Directivas