



LA NUEVA VENTA: SEDUCIR Y VENDER EN CLAVE HÍBRIDA

16 de junio de 2022 (8 h)

De 09:00 a 14:30 h y 15:30 a 18:00 h

Sede Feuga . Rúa de Lope Gómez de Marzoa, s/n. Campus Vida
Santiago de Compostela

¿Conoces las competencias clave que requiere la venta actual?

Descubre cómo superar los retos que supone la venta híbrida y fórmate en las competencias clave que te ayudarán a vender más en el contexto actual

El proceso de venta está en plena transformación. Tras la pandemia del coronavirus el escenario es absolutamente distinto. Brilla con luz propia una nueva protagonista, la **venta digital**, que obliga a 'seducir' a la audiencia de un modo diferente: a través de webs, de pantallas y de redes sociales, con nuevas reglas para las que los vendedores tradicionales no están preparados.

Esta nueva venta pone más que nunca el foco en el cliente. Segmentar muy bien el mercado y conocer muy bien al cliente antes de interactuar con él son dos premisas

básicas. A partir de ahí, las interacciones directas con el cliente requieren preguntarle mucho y escucharle activamente. El objetivo de la venta actual es atraer a un cliente mucho más informado y exigente, utilizando como vehículo fundamental la generación de emociones. Hoy en día, vender es crear relaciones, apoyándose en canales físicos y digitales.

El escenario que deja la pandemia es insólito e inédito en la historia comercial: contracción de la demanda por incertidumbre, sectores parcialmente cerrados, imposibilidad o dificultad de visitar presencialmente a los clientes...

Los nuevos tiempos exigen no sólo adaptar los productos, los servicios y los mensajes sino también los procesos, empezando por el de venta, que es lo que permitirá reactivar y relanzar negocios.

PROGRAMA

1. LA NUEVA VENTA

- ¿Qué es vender en tiempos híbridos?
- ¿Vender o crear relaciones?
- ¿Vender con propósito?

2. ¿A QUIÉN QUIERES LLEGAR Y CÓMO?

- ¿A quién te diriges?
- ¿Cómo dimensionar tu mercado?
- ¿Cómo segmentar a tu público objetivo?
- Conociendo al nuevo cliente: más informado, más digital y más consciente.

3. LA PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué es?
- ¿Cómo hacer una propuesta de valor ganadora?
- ¿Ejemplos de propuesta de valor?
- El factor precio

4. CAPTACIÓN DE CLIENTES

- ¿Cómo captar la atención y el tiempo del cliente?
- ¿Perseguir o atraer?
- ¿A través de qué canales? De la venta física a las redes sociales.
- ¿Qué papel juegan las emociones?

5. EL MOMENTO DE LA VENTA

- ¿Cómo ganarte la confianza del cliente?
- ¿Y si el cliente dice NO?
- ¿Y si el cliente dice SÍ?

6. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- ¿Satisfacer o sorprender?
- ¿De experiencia física a experiencia híbrida?
- ¿Qué es el 'ghosting' o por qué desaparecen los clientes?

7. HABILIDADES DE VENTA Y DE GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

- ¿Habilidades y actitudes del vendedor ideal?
- ¿Habilidades del jefe de ventas? (¿Cómo liderar en remoto?, ¿Cómo manejar al equipo tras la covid19?)
- Relación Ventas – Marketing

8. LA VENTA DIGITAL

- ¿Venta presencial, digital o híbrida?
- ¿Vender a través de las redes sociales? (Social Selling)
- La venta del futuro

OBJETIVOS

- Recorrer las etapas del proceso de venta, principalmente las de captación y fidelización de clientes, poniendo el foco en el nuevo contexto híbrido o digital y en las habilidades necesarias para vender hoy.
- Conocer mensajes, ideas y herramientas inspiradoras para la captación y gestión de clientes, a través de los datos y las emociones.

- Aprender a identificar al cliente, conocerlo bien, enfocarse a él, escucharlo, tratarlo personalmente y sorprenderlo gratamente para satisfacerlo y fidelizarlo.

DIRGIDO A

- Empresarios
- Directivos del área comercial y exportaciones

- Otros perfiles profesionales relacionados con la venta o la gestión de clientes

METODOLOGÍA

Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico, las sesiones serán dinámicas, participativas, divertidas y motivadoras, combinando las exposiciones teóricas con la realización de ejercicios y mini-casos empresariales seleccionados oportunamente para una mejor comprensión y asimilación de los contenidos expuestos.

En todo momento se fomentará la participación de los asistentes y su interacción con el formador, con objeto de aclarar sus dudas y resolver los problemas que puedan plantearseles.

Este curso busca la aplicación inmediata de lo aprendido en el entorno profesional del participante.

PONENTE

ENRIQUE DE MORA

Consultor estratégico, mentor de negocio y conferenciante.

Ha sido directivo, emprendedor y empresario. Su trayectoria profesional se divide en 2 grandes etapas: 14 años en industria farmacéutica + 17 años en consultoría estratégica. Actualmente, dirige su propio negocio, ayudando a empresas y directivos a desarrollar estrategias de negocio ganadoras y a gestionar equipos. Ha colaborado con cerca de 150 empresas, multinacionales y nacionales, de diversos sectores.

Licenciado en Ciencias Biológicas por la Universidad de Barcelona y PDD por el IESE (Universidad de Navarra). Business Expert por The Power MBA.

En foros de negocios suelen presentarle como uno de los principales autores y divulgadores españoles en estrategia y gestión empresarial. Autor de los best-sellers "Seduca y venderás" (cómo conquistar y seducir a los clientes) y "Funny-Pop" (cómo crear organizaciones ganadoras, apoyándose en la estrategia, la motivación y el humor). En total, 6 libros publicados (en editoriales de prestigio). Cerca de 200 artículos sobre Management publicados desde 2005 en periódicos económicos y revistas de Management (Expansión, Marketing + Ventas, Capital Humano, Sintetia.com, etc), y más de 200 conferencias impartidas.

LA NUEVA VENTA: SEDUCIR Y VENDER EN CLAVE HÍBRIDA

Nombre y apellidos:
..... DNI:
Empresa / Institución:
CIF: Cargo:
Sector / Actividad:
Dirección:
Localidad:
Provincia: C.P.:
Teléfono: Fax:
Correo electrónico:

Autorizo expresamente el envío de información La Fundación Empresa – Universidad Gallega es la responsable del tratamiento de los datos personales proporcionados bajo su consentimiento y le informa que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 de 27 de abril de 2016 (GDPR) y demás normas que puedan resultar de aplicación, con una finalidad de remitir comunicaciones electrónicas de contenido formativo. Los datos serán conservados durante el tiempo necesario para atender dicha finalidad no siendo cedidos a terceros, en el momento en que dejen de ser necesarios para tal fin se suprimirán adoptando para ello las medidas de seguridad que garanticen la seudonimización o destrucción total de los mismos. El usuario garantiza que los datos aportados son verdaderos, exactos, completos y actualizados, siendo responsable de cualquier daño o perjuicio, directo o indirecto, que pudiera ocasionarse como consecuencia del incumplimiento de tal obligación. El usuario podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación, limitación en el tratamiento, oposición y portabilidad de los datos para lo que deberá dirigir una comunicación por escrito a la empresa (feuga@feuga.es / Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n Campus Vida 15705 Santiago de Compostela), adjuntando copia del documento acreditativo de su identidad, y concretando el derecho o derechos que desea ejercer



IMPORTE

Matrícula

211 € | Incluye la documentación y certificado.

Descuentos

Descuento ya aplicado del 35% | Promoción especial debido a la situación actual

Si eres socio de Feuga tendrás un descuento adicional

MATRÍCULA

Inscripción

Pueden inscribirse a los cursos en www.feuga.es (sección Cursos de formación, jornadas y eventos) o enviando el boletín de inscripción cumplimentado a la dirección de correo electrónico feugaformacion@feuga.es

Formalización de la matrícula

Para formalizar la inscripción será necesario realizar el pago del curso antes de la fecha límite de inscripción. Aquellas empresas que no puedan cumplir con este requisito deberán contactar con el área de formación para estudiar su casuística particular.

La confirmación de la actividad se realizará una vez finalizado el plazo de inscripción.

En el caso de que se produzcan bajas con posterioridad a dicha confirmación, el importe de matrícula quedará en depósito para futuros cursos. De producirse con anterioridad, se procederá a su devolución. Lo mismo ocurrirá cuando FEUGA se vea obligada a cancelar o posponer un curso.

En caso de indisponibilidad de la persona inscrita, la empresa podrá sustituirla en cualquier momento, previo aviso al área de formación de FEUGA.

Fecha límite de inscripción

9 de junio de 2022

FORMA DE PAGO

Cheque o transferencia bancaria a favor de FEUGA

Entidad: BANCO SABADELL GALLEGO | **Nº de cuenta:** ES10 0081 5363 2500 0109 7315 / BSAB ESBB

Importante enviar copia del justificante de pago antes de la fecha de inicio del curso

Por correo electrónico feugaformacion@feuga.es

www.feuga.es
Búscanos en...



SEDE FEUGA

Rúa Lope Gómez de Marzoa s/n
Campus Vida | 15705 Santiago de Compostela
T. +34 981 534 180 | F. +34 981 524 351

OFICINAS FEUGA

Área comercial, local A-9
Campus Universitario | 36310 Vigo
T. +34 986 469 110 | F. +34 981 524 351

Almirante Lángara, s/n
Campus Riazor | 15011 A Coruña
T. +34 981 250 903 | F. +34 981 524 351

