

Spin selling y venta consultiva



En un contexto cada vez más competitivo vender es cada vez más complejo, por eso se hace necesario cambiar los modelos de venta tradicionales y apostar por un método no agresivo que permita **averiguar las necesidades del cliente para poder presentarle una solución adecuada**.

El método **SPIN Selling** es una técnica de venta que se basa en conocer mejor al cliente, hacer buenas preguntas en el orden correcto y escucharlo para asesorarle de forma óptima y ofrecerle soluciones relevantes y personalizadas.

En este curso conoceremos el arte de **hacer preguntas y de escuchar de forma activa**, practicando el uso de diversas **tácticas y técnicas de persuasión**, teniendo en cuenta el lenguaje verbal y no verbal; y veremos **distintos tipos de cierre de venta** que nos permita aumentar sustancialmente las posibilidades de éxito.

Los nuevos tiempos exigen no solo 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.



22
de marzo de 2023



De 09.30 a 14.30 hs
y de 15:30 a 18:30



8 horas



295 €

PROGRAMA

VENTA CONSULTIVA

- Claves: Empatía y escucha activa
- Influencia y persuasión
- Comunicación verbal y no verbal

MÉTODO SPIN SELLING

- Persuadir sin molestar
- Preguntas oportunas en el momento correcto
- Las 4 fases de la conversación de venta

EMBUDO Y CIERRE DE VENTAS

- Claves para realizar el embudo de la venta
- Argumentando con Storytelling
- Técnicas para el cierre de la venta



OBJETIVOS

- Practicar el método de venta consultiva por excelencia: SPIN Selling: Entrenar simulando situaciones reales con un método de ventas basado en la pregunta idónea realizada en el momento correcto.
- Conseguir realizar venta persuasiva cuidando tanto el lenguaje verbal como el no verbal: Aprender a influir con nuestros argumentos de forma persuasiva, teniendo también en cuenta nuestro lenguaje verbal y no verbal.
- Ser capaces de realizar de forma natural un correcto cierre de la venta: Saber utilizar los distintos tipos de cierre de venta en función de las situaciones y del desarrollo de la conversación con el cliente

METODOLOGÍA

Este curso está basado en el método "learning by Doing". A través de estudios de casos, simulaciones, role plays y debates en grupo, los asistentes obtendrán las estrategias, herramientas y conocimientos para aplicar el Método SPIN Selling a sus ventas.

Se generan experiencias de aprendizaje directamente vinculadas a los desafíos diarios del trabajo, promoviendo el debate y cruce de ideas que benefician al grupo.

DIRIGIDO A

- Empresarios
- Directivos del área comercial y exportaciones
- Otros perfiles profesionales relacionados con la venta o la gestión de clientes

BONIFICACIÓN Y DESCUENTOS

Socios FEUGA (Fundadores y de número): 25%

Socios adheridos y empresas del CEDE FEUGA: 20%

Clientes FEUGA de becas y de formación que hayan realizado 5 cursos o más en los últimos 3 años: 15%

Becarios FEUGA: 15%

Inscripción anticipada (hasta 15 días antes de la fecha de inicio): 10%

Volumen de inscripciones: 15% segunda inscripción y sucesivas para el mismo curso de la misma empresa

Formación susceptible de bonificar. Cuando se confirme el curso, te enviaremos todos los datos que necesitas para realizar la gestión de la bonificación.



PONENTE **Javier López de la Fuente**



Formador, Consultor Senior y Mentor de Ventas.

Actualmente es socio consultor en Every Morning Consulting, consultora especializada en formación, selección de personal y consultoría de ventas.

Experto comunicador, con experiencia en liderazgo en empresas internacionales y en impartición de formación a medida para empresas y para entidades como la International Graduate School La Salle. Su expertise incluye diversas temáticas: técnicas de negociación y ventas, comunicación persuasiva, generación de hábitos, o toma de decisiones, entre otras,

Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Alcalá de Henares (1997).

Coaching de Equipos. EFIC - Escuela Formación Integral en Coaching (2019).

Coaching Ejecutivo. ESIDD - Escuela Internacional de Coaching y Desarrollo Directivo (2019)