

**DIRIGIDO A:**

Estos Cursos para Autoventas van dirigidos a Vendedores, Comerciales y todas aquellas personas que su función comercial sea la de autoventas.

**OBJETIVOS:**

Dotarles de una serie de Técnicas y herramientas prácticas de ventas para aumentar sus habilidades como vendedor. Darles soluciones "reales" a los problemas que se encuentran todos los días en la calle.

**SISTEMA PEDAGÓGICO:**

El Curso será impartido a través de la simulación de problemas de ventas reales propuestos por el monitor. El asistente propone sus problemas de ventas y aprende y practica las soluciones. El Curso se adapta y personaliza a las necesidades de los asistentes.

**PROGRAMA****| Captación de Clientes Nuevos.**

- | Entrada a cliente nuevo.
- | Presentación personal y de Empresa.
- | Comprobación del (P.P.D.)
- | Solución a los T.O.P.E.S. (Objeciones) de entrada.
- | "No tengo tiempo para atenderle..."
- | "No quiero más proveedores..."
- | "Trabajé hace tiempo con su Empresa y no me fue bien..."
- | Presentación de productos/servicios.
- | El Producto Estrella. Tratamiento del mismo.
- | Cómo presentar promociones.
- | Argumentación de productos/servicios.

**| Los T.O.P.E.S. (Las Objeciones)**

- | Técnicas específicas para resolver las objeciones tales como:
  - | "Este producto ya se lo compro a otro proveedor y estoy contento..."
  - | "Esto no me lo piden..."
  - | "No tengo sitio para más productos ..."
  - | "No se, me lo quiero pensar..."
  - | "Tengo que consultarlo con mi..."
  - | "Etc..."

**| Tratamiento especial a los problemas del precio "Es caro..."****| Cierre de Ventas.**

- | Concepto claro de cierre de ventas.
- | Técnicas de Cierres de Ventas específicas para los autoventas.
- | La importancia del Cobro para el autoventa.
- | Venta de beneficios en el momento del cobro.
- | Rentabilización de cada visita. Venta de mayor gama de productos.

**| Fidelización de clientes.**

- | Venta de mayor gama de productos al cliente.
- | Estrategias para defender clientes propios ante "ataques" de la competencia.

**| Conceptos de Merchandising.**

- | El Merchandising como elemento potenciador de ventas.
- | La entrega y colocación del producto en el punto de venta.

**BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN**[interesados@consultorescomerciales.es](mailto:interesados@consultorescomerciales.es)

Título del Curso \_\_\_\_\_ Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_

Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Asistente \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

Persona de Contacto \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

[Consultar Fechas](#)**2 Días - 16 Horas****617 Euros**

EUPI Consultores Comerciales, Urbanización Fuentecica C/3  
nº5, buzón 3002, 46388 GODELLETA (Valencia)  
Tel: 961 80 00 60 / 608 323 793