

11.30 Coffe break
14.00 Almuerzo
16.00 Continuación curso
19.00 Fin del curso día 25

Sábado 26

10.00 Continuación del curso
13.00 Clausura del curso

***Reyes Caballero Caro.** Presidente del Colegio
Territorial de Administradores de Fincas de
Extremadura*

*Lugar de celebración:
Salón Polivalente
Edificio Badajoz Siglo XXI
Paseo Fluvial 15
Badajoz*

TÉCNICAS DE VENTA DEL SECTOR SERVICIOS PARA ADMINISTRADORES DE FINCAS

SILVIA ELENA GARCÍA GARCÍA
CARBONELL FORMACIÓN



25-26 de noviembre de 2016

TÉCNICAS DE VENTA EN EL SECTOR SERVICIOS PARA ADMINISTRADORES DE FINCAS

25 y 26 de noviembre de 2016

Viernes 25

9.15 Presentación del Curso

*María Teresa Lechado Victoria. Coordinadora de la
Comisión de Formación y Estudios*

9.30 Curso

*Silvia Elena García García. Experta con más de 23 años de
experiencia en temas de neuro-lingüística, técnicas de venta
y negociación. Consultora a nivel nacional e internacional.
Guionista de campañas comerciales y argumentarios.*

Programa:

MODULO 1

Hacia la Acción Comercial Positiva

- *Introducción: ¿Permanecer o crecer en tiempos de crisis?*
- *El cliente y la entidad: Presidente y Comunidad de propietarios.*
- *Recomendaciones para las bases de datos.*
- *Identificación de:*
 - *Temor “precio”:*
 - *Oportunidad “ganancia”.*
 - *Competitividad a corto-medio –largo plazo.*
- *El concepto valor y compromiso en la venta.*
- *Tipología de compradores: Análisis práctico para el cierre.*
- *Tipos de temores de los clientes: Soluciones eficaces.*
- *Desde cuando empezar a cerrar acuerdos. Ejemplos prácticos.*

MODULO 2

Objeciones, Cierre y Propuesta Comercial

- *Las dos realidades: el lenguaje del cuerpo y la palabra.*
- *Necesidades y expectativas: las preguntas y la escucha como hábito comercial.*
- *Hable de BENEFICIOS y ventajas, no de características. Ejercicio práctico.*
- *El lenguaje en la venta: expresiones que venden y de aquellas que deben evitarse.*
- *Escucha activa de todas las objeciones: cómo responder con eficacia y hacer propuestas efectivas.*
- *El cierre continuo y las preguntas buscadoras del Sí.*
- *Relación directa entre las objeciones del cliente y el cierre.*
- *Tipos de costes que paga un cliente.*
- *La objeción PRECIO:*
 - *El factor precio en el servicio básico y el asociado.*
 - *El precio como “ilusión óptica”*
 - *Estrategias para minimizar el factor precio.*
- *Técnicas de cierre del gran vendedor y la pregunta alternativa. Casos prácticos.*
- *Qué hacer cuando el cliente dice: “me lo pensaré”.*
- *Claves para la elaboración de propuestas comerciales: Ejemplos y ejercicios.*
- *Entrega de la propuesta y recomendaciones para su presentación a los propietarios.*
- *Guía para el seguimiento telefónico de las propuestas.*
- ***Role-play tratamiento de casos prácticos con comentarios individuales.***
- ***CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES FINALES.***