

**Ciclo: PLANIFICA Y  
EJECUTA CON ÉXITO**  
**Los 4 retos de la Venta**



# Ciclo: PLANIFICA Y EJECUTA CON ÉXITO Los 4 retos de la Venta

**PROSPECCIÓN**

17 de Mayo  
09:30 a 13:30

**CRECIMIENTO**

11 de Julio  
09:30 a 13:30

**DEFENSA**

18 de Julio  
09:30 a 13:30

**CAPTACIÓN**

14 de Junio  
09:30 a 13:30

El curso está diseñado para que puedas asistir a todos los seminarios o al seminario que consideres más interesante para ti.

*Todos los seminarios  
se impartirán en:*



**Calle Ledesma 10 BIS.  
Bilbao.**

# ¿QUÉ VALOR APORTA ESTE TRAINING?

## Presentación

La función comercial de las organizaciones ha sufrido cambios en estos últimos años. El cliente puede acceder con facilidad a la información sobre lo que necesita (o cree necesitar) y competir se hace cada vez más difícil.

En este nuevo paradigma es imprescindible contar con profesionales preparados, porque vender y vender bien no es tarea fácil. Debemos facilitar a nuestros comerciales las herramientas necesarias para planificar y ejecutar con éxito su labor.

El enfoque de estos seminarios concatenados responde a un profundo conocimiento de las necesidades que actualmente existen en las empresas y que abordaremos desde los 4 retos de la Venta con B de Beneficios: Prospección, Captación, Crecimiento y Defensa.

## Los Objetivos

Trabajar con los asistentes la optimización de sus procesos comerciales mediante los siguientes puntos:

- La mejora en la planificación de la actividad comercial.
- Gestión del foco o criterios de priorización de tareas.
- Habilidades y destrezas orientadas a la persuasión en una entrevista comercial.
- Consensuar y desarrollar un mapa de competencias:
  - Identificando: valores, creencias y conductas asociadas.
  - Implantar métodos de ventas (SPIN, AIDA, Objeciones).

## ¿A quién va dirigido?

- Profesionales que desarrollen sus funciones dentro del Área Comercial y deseen ampliar sus conocimientos en esta materia.
- Profesionales “no comerciales” en contacto con clientes, con responsabilidad comercial.
- Dirección general, dirección comercial, responsables comerciales con equipos a su cargo.
- Dirección que, sin pertenecer al área comercial, quieran apoyar a la red de ventas.



# NUESTROS EXPERTOS



**SILVIA  
ANGUEIRA**  
SOCIA CONSULTORA  
desde 2006



## PERFIL

Licenciada en Psicopedagogía por la Universidad de Deusto.  
Diplomada en Magisterio por la Escuela (UPV/EHU).  
Postgrado "Marketing en la Industria".



## FORMACIÓN

### EXPERIENCIA:

15 años de experiencia en la formación de redes de venta

### MASTER:

Máster Recursos humanos (Deslan formación),  
Máster de Marketing Industrial y Negociación comercial (UPV),  
Máster de Negociación y Gestión de cooperativas en (MU)  
Máster de Negociación y Gestión comercial. (Implika)

### ENTRENAMIENTO:

Entrenamiento en el puesto de trabajo y asesorías a empresas en los ámbitos de la gestión comercial y dirección de equipos. Entrenamiento comercial a emprendedores/as y empresas de reciente creación.

### PROFESOR:

Profesora- Consultora de Módulos KnowlInn de EUSKALIT formando y asesorando a empresas a desarrollar e implantar proyectos de mejora de la gestión comercial.



## PROYECTOS DE FORMACIÓN y CONSULTORIA

Azti Fundación, Alkargo, Askora Plus, Bai&by, Batz, CAF, Café Fortaleza, Caja Sur, Candy, Cegasa, Colegio Oficial De Médicos, Consorcio de Aguas, Construcciones Abaigar, Cruz Roja, Deia, Euskotren, Eroski, Fagor, Fondo Formación Euskadi, S.L., Forum Sport S.A, Goiena Komunikazioak, Grupo Correo-Beralan, Itxasmendikoi, IZA Ascensores, Kutxa Zeharo, Kutxabank, Laffort, Lagun Aro, Lantegi Batuak, Lloyd's Register, Medical Óptica-MEDOP, Mondial-Assistance, Orkli, Palacio Euskalduna, Promobisa, Rofin, Salica, Sap Talde Consultores, Securitas, Soraluze, Universidad Deusto, Viajes Eroski, Xey..



**EDUARDO  
GARCIA**  
SOCIO CONSULTOR



## PERFIL

Psicólogo por la Universidad de Deusto.  
Postgrado en Marketing y negociación comercial.  
Master en Coaching y PNL.  
Acreditación Belbin roles de equipo



## FORMACIÓN

### EXPERIENCIA:

16 años de experiencia en la formación de redes de venta

### MASTER:

Programa MBA y Máster de Negociación (Universidad de Mondragón),  
Máster de Marketing Industrial y Negociación comercial (UPV)  
Máster Internacionalización (UPV)  
Máster de Recursos Humanos. (Esdén).

### ENTRENAMIENTO:

Entrenamiento en el puesto de trabajo-coaching y asesorías a empresas en los ámbitos de la gestión comercial y dirección de equipos.

### PROFESOR:

Profesor/Consultor de módulos Knowinn de Euskalit. Formación, asesorías y apoyo en la implementación de proyectos de mejora de la gestión comercial de las empresas. Ponente en APD.



## PROYECTOS DE FORMACIÓN y CONSULTORIA

SMC, Securitas, Saunier Duval, Caja Sur, Caf, Kutxabank, Saica, Euskotren, Vidrala, Bellota herramientas, LKS, Label Market, Domecq bodegas, Telefónica, Eroski, Faes farma, Ingeteam, Batz, Forum Sport, Consorcio de aguas, Orkli, Bic Berrilan, Saltoki, CajaSur, Cepek, Mondragon Unibertsitatea, Hidrorubber, Sumigas, Orion, Burdinola, Ikusi, Bai&By, Quirón, Weider, A&B Laboratorios, Neurtek, Farmaconsulting...



## PROGRAMA COMPLETO



# 1 PROSPECCIÓN EFECTIVA Búsqueda de clientes potenciales

## Los Objetivos

Entender la importancia de la prospección y de la vigilancia comercial para descubrir nuevos nichos, nuevas cuentas, nuevos interlocutores, etc. que nos ayuden a incrementar la cartera de clientes, haciendo especial mención a:

- *M.C.I. que nos permite contrastar móviles de compra.*
- *Determinar pautas de actuación que favorezcan el contacto con los clientes potenciales.*
- *Identificar a los y las interlocutoras, visibles y no visibles, sus intereses, perfil y estilo.*
- *Técnicas de preguntas para el diagnóstico de necesidades: SPIN.*

## Temario

1. Análisis de nuestro mercado: Posicionamiento y segmentación.
2. Investigación para el conocimiento previo y para “templar la puerta fría”.
3. Preparación con método: ejes de la planificación comercial.
4. Maniobra de aproximación.
  - *Uso eficaz del teléfono en la concertación de entrevistas.*
  - *Elementos clave para preparar un email de prospección.*
  - *Pautas manejo eficaz LinkedIn.*
5. Entrevista de prospección
  - *60B + AIDA. Cómo realizar una presentación persuasiva, breve y ordenada.*
  - *Diagnóstico del cliente: etapa clave. Las preguntas, como herramienta más potente para descubrir necesidades. Método SPIN.*
  - *Cerebro triuno y superación de resistencias.*
  - *Conocimiento máximo del cliente y aprovechar oportunidades de negocio.*
  - *Creando el MAPA CRÍTICO de intereses.*
  - *MCI / SABONE: herramienta para conocer los móviles de compra y no compra.*
6. Seguimiento: Planificación y agenda
7. Check list de la entrevista de Prospección, orientado a la Conquista.

**17 de Mayo**  
**09:30 a 13:30**

## 2 CAPTACIÓN Defensa de una oferta económica y negociación de precios

### Los Objetivos

---

Marcar objetivos de CAPTACIÓN de clientes, facturación, margen, etc.

Desarrollar herramientas que nos sean útiles para:

- *Presentar de manera persuasiva nuestra propuesta.*
- *Clasificar y tratar adecuadamente las objeciones más comunes.*
- *Disponer de pautas de actuación ante la negociación de precio.*

### Temario

---

1. Personalización de la propuesta de colaboración.
  - *Imagen. Lenguaje. Aportar valor percibido.*
2. Esquema de una propuesta.
3. Estructura de una entrevista comercial de captación.
  - *Contacto.*
  - *Sondeo / Diagnóstico.*
  - *Demostración:*
    - *Alternativas y argumentarios;*
    - *Ventajas y beneficios.*
    - *Objeciones: clasificación y técnicas de respuesta.*
    - *Cómo comunicar el precio y la oferta.*
  - *Cierre: técnicas de cierre.*
4. Seguimiento de una oferta.

**14 de Junio**  
**09:30 a 13:30**

## PROGRAMA COMPLETO



# 3 CRECIMIENTO Y VINCULACIÓN

Fidelización e incremento de negocio

### Los Objetivos

---

Establecer pautas para mantener alianzas estratégicas con clientes, desarrollando la venta consultiva en toda su amplitud.

### Temario

---

1. La entrevista de crecimiento/fidelización.
  - A través del asesoramiento.
  - A través del producto/a través del servicio.
  - Marketing de relaciones.
  - Alternativas para recontactar con los clientes clientes.
2. Clasificación de clientes, valoración del potencial y establecimiento de objetivos.
3. Entrevista de crecimiento/fidelización
4. Proveedor estratégico o cómo ser la primera opción del cliente.

**11 de Julio**  
**09:30 a 13:30**



## 4 DEFENSA

Resolución de incidencias, situaciones de conflicto y cómo convertirlas en oportunidades

### Los Objetivos

- Facilitar al equipo un procedimiento para el tratamiento de incidencias.
  - *Durante*
  - *Antes y después*
- Presentar las habilidades y destrezas necesarias para la resolución de conflictos.
- Cómo detectar y frenar a la competencia.

### Temario

1. Clasificación de incidencias: las más costosas, las más repetitivas.
2. Sistemas de alarma. Índices.
3. Análisis del origen de las incidencias.
4. Procedimientos y aprendizaje.
5. Comunicación y negociación en las reclamaciones/situaciones de conflicto.
6. Sistemas de medición de la satisfacción: si está contento que lo diga.

**18 de Julio**  
**09:30 a 13:30**

# INFORMACIÓN PRÁCTICA

**El curso está diseñado para que puedas asistir a todos los seminarios o al seminario que consideres más interesante para ti.**

## Fechas:

**Primer Reto. Prospección.** 17 de mayo.

**Segundo Reto: Captación:** 14 de Junio.

**Tercer Reto: Crecimiento:** 11 de julio.

**Cuarto Reto: Defensa:** 18 de julio.



Calle Ledesma 10 BIS. Bilbao.



09:30 a 13:30

Importe curso completo/persona: **500 €**

Importe por seminario/persona: **150 €**

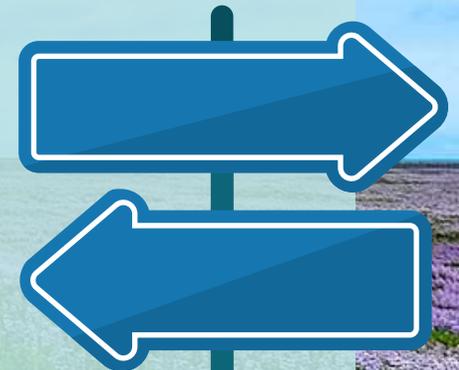
## Contactar para inscribirse

**Esther Bartolomé**

Directora Departamento Desarrollo

944 15 63 29 / 661 308 122

[ebartolome@grupobentas.com](mailto:ebartolome@grupobentas.com)





*¡Buen viaje!  
¡Buenas Bentas!*