



Programa Sales Management

Vols millorar la teva acció comercial i aprendre com incrementar les vendes de la teva empresa? El programa Sales Management té com a objectiu que cada participant sigui capaç de formular el seu Pla de Vendes, executar-lo aprofitant un seguit de tècniques i habilitats associades a cada fase del procés de venda i realitzar accions de seguiment sobre el mateix.

10 sessions temàtiques de 4 hores

1. Competències personals per a la venda.
2. Metodologia i procés comercial.
3. El procés de qualificació i contacte.
4. Coneixement del client.
5. Llenguatge corporal.
6. La presentació de l'oferta.
7. Les objeccions (del client).
8. Negociació i tancament de la venda.
9. Eines de CRM.
10. El Pla de Vendes: de la teoria a la pràctica.

**4 hores d'assessorament
expert individual**

Pla de Vendes personalitzat

**Millora de les habilitats
personals**

Metodologia

El programa es compon de 10 sessions presencials amb una orientació eminentment pràctica, enfocades a proveir d'eines i know-how relatiu al procés de venda i enfocades a resultats. A les sessions es comptarà amb la participació d'una persona professional de la venda i experta coneixedora dels aspectes psicològics que afecten a compradors, decisors i públic objectiu.

A més, per assentar l'assimilació dels coneixements, al llarg de les 10 sessions es portaran a terme 27 exercicis pràctics basats en el mètode del cas i diferents role-play encaminats a posar en pràctica la teoria i, a la darrera sessió, es realitzarà un teatre de vendes.

Per altra banda, cada participant disposarà de 2 sessions de 2 hores d'assessorament individual destinades a desencallar problemàtiques particulars en relació a la formulació i execució d'un Pla de Vendes, així com resoldre els punts febles que trobin les persones participants a títol individual.

Qui pot participar?

El programa es dirigeix a persones responsables de la gestió comercial de l'empresa que vulguin profunditzar i treballar la seva estratègia de vendes i millorar les seves habilitats comercials.

Les persones interessades han de presentar la seva sol·licitud mitjançant la web de Barcelona Activa i aportar les dades relatives al seu perfil personal, l'activitat econòmica de la empresa i la seva situació actual. Es realitzarà procés de selecció.

Fes la teva inscripció a: empresa.barcelonactiva.cat

