

Formación Ejecutiva

No Bonificable



UP-SELLING y CROSS-SELLING:

Enseña a vender a tu equipo

Ibiza, 8 de junio de 2016

De 10.00 a 14.00 y de 15.30 a 19.30 h

BSEF. C/ d'Agapit Llobet, 23 · 07800 Ibiza
Lugar de realización: THB LOS MOLINOS.
C/ Ramón Muntaner, 60. 07800 Ibiza

El *Upselling* es una técnica de venta a través de la cual propondremos al cliente que nos compre un servicio más. Para potenciarlo debo...

- Desarrollar mis habilidades
- Conocer al cliente
- Conocer algunas técnicas
- Desarrollar mi plan de acción

¿Cómo puedo aumentar las ventas cruzadas en todas la áreas de la compañía?¿Es posible poner en valor determinados servicios y productos, haciendo que el cliente no se quede con el "paquete básico"?

A todas estas preguntas y a muchas otras le daremos respuesta en este curso donde descubrirás y aprenderás a gestionar todo tu potencial de venta.

Formación Ejecutiva

No Bonificable



Impartido por José Díaz Canseco

Socio-Director de The Human Touch, inició su carrera profesional en el Grupo Generali en el área corporativa de Desarrollo de Recursos Humanos, continuando su carrera como Gerente de la práctica de human capital en firmas como PeopleMatters. Con posterioridad se incorpora al head quarter de Securitas Direct como Director de Desarrollo de Personas y Gestión del Talento para el sur de Europa. A lo largo de su carrera profesional ha tenido la oportunidad de desarrollar su trabajo tanto en España como en Suecia, Francia, Portugal y Andorra. Diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad de Oviedo y Máster en Dirección de Recursos Humanos por EADA Business School. Colaborador habitual de seminarios, publicaciones y conferencias relacionadas con su área de experiencia, ha asesorado a empresas nacionales y multinacionales de muy diversos sectores. Profesor Asociado de Dirección de Recursos Humanos en EAE Business School y la Universidad Complutense de Madrid.

A quién va dirigido

Profesionales, emprendedores y empresarios interesados en expandirse hacia nuevas oportunidades de ventas de productos y servicios de alto valor percibido. Directivos, gestores, asesores de empresas y profesionales en general.

Objetivos

Conocer, familiarizarse y poner en práctica las principales metodologías de venta cruzada y de venta de alto nivel percibido, potenciando y optimizar la relación con el cliente.

Formación Ejecutiva

No Bonificable



Programa

- Motívate y motívalos a vender
 - Las 7 habilidades fundamentales para integrarte, motivar y motivarte en la venta
 - Ingredientes fundamentales para el buen funcionamiento de un equipo
 - Tu aportación al equipo y tu desarrollo del equipo
 - Efecto Pigmalión
- Vende: crece potenciando el *upselling* y la comunicación efectiva
 - Tipos de clientes según sus canales de comunicación
 - Tipos de clientes según los cuatro colores fundamentales
 - Sigue aprendiendo
 - La ilusión de las alternativas
- Desarróllate: aprende a sortear escollos en la venta
 - Vencer la comparación social en los equipos
 - Entender el concepto *upselling* y *cross selling*
 - Maestría en las ventas y el camino al éxito
 - Convicciones, paradigmas y actitud ante la venta
 - Autoconocimiento de lo que hacemos bien y lo que hay que mejorar en la venta
 - Influencia y persuasión

Formación Ejecutiva

No Bonificable



Inscripciones

Duración: 8 horas

Derechos de inscripción:

La cuota de inscripción es de 265 € para asociados a CAEB y a partir del 2º inscrito de la misma empresa. 295 € en el resto de los casos. La cuota incluye la asistencia a las sesiones, documentación y cafés. Atendiendo a la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral, esta formación no es bonificable.

CAEB FORMACIÓN

C/ d'Agapit Llobet, 23. 07800 Ibiza

TF. 971 39 81 39

afernandez@bsef.es · www.caeb.es