

## TÈCNIQUES DE VENDA

### Els 360° del procés

DATA INICI	18 de novembre de 2024
HORARI	de 15:30h a 19:30h
DURADA	4 sessions de 4 hores

## OBJECTIUS

### A qui va orientat el curs?

Professionals que tinguin com a responsabilitat atraure, vendre, satisfer i fidelitzar

### Què aprendràs?

- Sentir-te segur/a i convincent durant l'activitat de la venda
- Crear una estructura mental orientada al resultat identificant anàlisis de situacions, objectius i activitats crítiques per aconseguir els objectius
- Analitzar i definir àrees clau i activitats per assegurar el present i futur de la teva cartera
- Entendre't a tu mateix i als teus clients per donar protagonisme a la neurovenda, interpretant com crear una major sintonia en funció de les naturalesa de les persones
- Comunicar-te de manera persuasiva per generar impacte construint bons arguments i fluxos de comunicació
- Desenvolupar-te amb seguretat i creativitat davant les objeccions i el procés negociador per canviar pensaments i comportaments del teu interlocutor

## PROGRAMA

### 1) Planificació del objectius de venda

- Saber dimensionar numèricament i conceptualment el teu pressupost de vendes
- Tipus de creixement i ràtios econòmics
- Relacionar els objectius numèrics amb accions corresponents, planificant correctament el teu temps en àrees clau, tasques i activitats.

### 2) Atraure

- La llei de probabilitats
- El concepte de la prospecció. Què és? I com fer-ho? Quins són els canals?
- El primer contacte amb el client. Quin és l'objectiu? Quines són les errades típiques en les primeres trucades i/o emails enviats?

### 3) Vendre

- La presentació corporativa. La tècnica AIDA relativa a la comunicació i els 6 principis de persuasió segons R. Cialdini.
- Les objeccions: tipus d'objeccions i mètodes per rebatre-les.
- Els 4 pilars per una bona negociació: límits, estratègies/tàctiques, emocions i procés.
- La neurovenda segons el model HBDI de Ned Herrmann. Conèixer les preferències cerebrals del teu interlocutor per generar sintonia

## PROGRAMA

### 4) Satisfer i fidelitzar

- Diferència entre satisfer i fidelitzar: dels atributs esperats als inesperats.
- Activitats i tècniques per satisfer el client.
- Activitats i tècniques per fidelitzar el client.

### 5) Aspectes generals i transversals del procés de venda

- Creences limitadores d'un venedor
- Tipus de client i com gestionar cada tipus
- 10 comportaments bàsics davant el client per diferenciar-te

## METODOLOGIA

- Role play's per negociació i comunicació
- Gravacions en vídeo
- Exercicis numèrics
- Exercicis grupals
- Metodologia inductiva

## PROFESSOR

### Lluís Matamala i Frigolé

Consultor / formador a la consultora "Gestión del Cambio Empresarial".

14 formant en habilitats a diferents col·lectius d'organitzacions líders en els seus sectors a nivell estatal

Llicenciat en Geografia i Història, Diplomant en Ciències Empresarials ( UdG), MBA per UdG. Certificat internacional de comportaments DISC i MOTIVADORS per TTI SUCCESS INSIGHTS

Més de 10 anys d'experiència en càrrecs executius com D. General, D. Comercial i d'explotació, tant en empreses nacionals com multinacionals del sector industrial i distribució. Activitats acadèmiques.

## DURADA, CALENDARI i LLOC

16 hores en 4 sessions presencials

dilluns i dimecres

**18, 20, 25 i 27 de novembre de 2024**

de 15:30h a 19:30h

**FOEG C/Bonastruc de porta, 15 de Girona**

## PREUS

**IMPORT CURS: 390**  
**SOCIS INDIVIDUALS i ALUMNI: 295**  
**SOCIS COL·LECTIUS: 335**

\*Tots els cursos organitzats per l'ENF de 2 o més hores poden ser bonificats segons el sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social, sense cost addicional.

\*\*ENF es reserva el dret d'anul·lar el curs. En aquest cas ho comunicarà amb temps suficient i retornarà els pagaments íntegres.

Nom del curs		<input type="text"/>			
Núm del curs	ENF20200001-	Data inscripció al curs	<input type="text"/>		
<b>DADES DE L'ALUMNE/A</b>					
N.I.F. o N.I.E.	<input type="text"/>	Núm. d'AfiliacióSeguretat Social	<input type="text"/>		
		Sexe	<input type="text"/>		
Cognoms, nom	<input type="text"/>		Data de naixement	<input type="text"/>	
Adreça	<input type="text"/>	Població	<input type="text"/>	C.P.	<input type="text"/>
Telèfon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>	E-mail	<input type="text"/>
<b>ESTUDIS REALITZATS</b>					
0	<input type="checkbox"/> Estudis bàsics	1	<input type="checkbox"/> Titulat universitari1er cicle	2	<input type="checkbox"/> Titulat universitari 2oncicle
3	<input type="checkbox"/> Titulat universitari3er cicle	4	<input type="checkbox"/> Títol de doctor/a		
Especialitat	<input type="text"/>		Altres estudis	<input type="text"/>	
<b>SITUACIÓLABORAL</b>				<b>Lloc que ocupa dins l'empresa</b>	
<input type="checkbox"/> Autònom			<input type="checkbox"/> Directiu/Propietari	<input type="checkbox"/> Director General / Gerent	
<input type="checkbox"/> Ocupat/da	Tipus de contracte	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Cap/ Director d'Àrea	<input type="checkbox"/> Comandament Intermig	
			<input type="checkbox"/> Tècnic / Treballador Qualificat		
		Àrea en la que treballa	<input type="text"/>		
<b>DADES FACTURACIÓ: ENTITAT O EMPRESA ON TREBALLEU ACTUALMENT (NOMÉS OCUPATS/DES)</b>					
<input type="checkbox"/> Empresa amb menys o igual a 250 treballadors/ores			<input type="checkbox"/> Empresa amb més de 250 treballadors/ores		
Raó social	<input type="text"/>		CIF	<input type="text"/>	
Sector / Activitat empresa	<input type="text"/>				
Núm inscripcióseguretat social	<input type="text"/>		Núm de treballadors/ores	<input type="text"/>	
Adreça	<input type="text"/>	Població	<input type="text"/>	C.P.	<input type="text"/>
Telèfon	<input type="text"/>	Fax	<input type="text"/>	E-mail	<input type="text"/>
<b>ENTITAT O EMPRESA ASSOCIADA A FOEG</b>					
<input type="checkbox"/> No associada	<input type="checkbox"/> Sí associada	A través de l'associació / gremi <input type="text"/>			
<b>TREBALLADORS - FUNDACIÓ TRIPARTITA</b>			<b>AUTORITZACIÓ</b>		
Es vol bonificar el curs?	Sí <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	Autoritza a incloure la seva adreça a la newsletter per rebre la informació dels propers cursos?		
Vol que la FOEG li tramiti?	Sí <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		
L'Empresa té RLT?	Sí <input type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>			

D'acord amb la Llei Orgànica 03/2018, de 05 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal i garantia dels drets digitals, i el seu reglament de desenvolupament aprovat l'article 13 del Reglament (UE) 2016/679 de 27 d'abril, l'informem que les seves dades seran incorporades a un fitxer de la Federació d'Organitzacions Empresariales de Girona amb la finalitat de gestionar les activitats que porta a terme el centre de formació de la Federació i informar de futures activitats de la Federació. Les dades personals podran ser cedides als organismes que ho requereixin per la correcta gestió de l'activitat formativa, tals com els organismes competents en matèria de formació continua i/o ocupacional de la Generalitat de Catalunya o l'Estat, o com Foment del Treball. També podran ser cedides les dades a Bonastruc de Porta Formació SL o aquelles entitats a través de les quals la Federació dugui a terme les activitats formatives. Pot exercir els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, d'acord amb la normativa vigent, adreçant-se al C/ Bonastruc de Porta, 15 - 17001 de Girona.

Signatura del treballador/a

Per fer efectiva la inscripció cal enviar, per fax 972-227122 o e-mail enf@foeg.cat, la còpia de la transferència bancària per l'import del curs.  
El núm. de compte Caixa d'Enginyers: IBAN: ES30.3025.0900.8314.0001.3930 | CaixaBank: ES30 2100 0002 5102 0143 1227  
La FOEG es reserva el dret d'anul·lar el curs, fent efectiva el retorn de la transferència.

F 722. 01 / 02  
Rev. 0