

Estratègies de motivació comercial i venda en entorns difícils



Codi 03101816

Adreçat a:

Professionals que es dediquen a l'activitat comercial.

Objectius:

En finalitzar l'acció formativa els participants seran capaços de:

- Desenvolupar l'automotivació en el treball en situacions difícils.
- Autoanalitzar la pròpia automotivació per tal de desenvolupar-la.
- Reciclar percepcions i emocions negatives en positives.
- Desenvolupar estratègies de motivació i gestió centrades en el comercial i en el client.
- Convertir amenaces en oportunitats per a la venda.
- Millorar la productivitat i reafirmar-se en el treball i els resultats.

Temari:

1. Una competència comercial clau: l'automotivació en situacions difícils
 - Canvi de paradigmes en situacions difícils.
 - En què consisteix l'automotivació.
 - Com automotivar-se en el treball comercial.
 - Les variables que incideixen en la motivació:
 - intrínseques
 - extrínseques
 - Com gestionar cada una de les variables per potenciar la motivació.
 - La motivació transcendent.
 - Com reciclar energia negativa en positiva.
 - La motivació personalitzada: situació, expectatives i desenvolupament del potencial.
2. Com gestionar percepcions i emocions per motivar-se
 - Percepcions limitadores o potenciadores.
 - Com gestionar percepcions inadequades.
 - Emocions que paralitzen i emocions que faciliten l'eficiència.
 - Com gestionar les emocions.
 - Com motivar-se davant de situacions difícils.
3. Estratègies i tàctiques centrades en el mateix comercial
 - Identificació, vinculació i compromís.
 - Comunicació constant.
 - Potenciació del treball en equip i el suport mutu.
 - Formació i potenciació del talent i la innovació.



4. Estratègies i tàctiques motivacionals centrades en el client
 - Transformació d'amenaques en oportunitats.
 - Argumentació efectiva i superació d'objeccions.
 - Construcció de nous argumentaris.
 - Reorientació de productes i serveis.
 - Identificació de necessitats actuals per a clients nous i per a clients potencials.
 - Fidelització de clients.
 - Gestió professional del treball en xarxa (*networking*).
 - Negociació amb noves variables.
5. Com incrementar la productivitat i l'eficiència
 - Els nous objectius comercials.
 - Anàlisi i rendibilitat de les rutes, les visites...
 - Estratègies comercials per a cada client.
 - Funcions, tasques i activitats.
 - Tasques d'alt i baix rendiment.
 - Tècniques de gestió del temps.
 - Gestió d'imprevistos.
6. Aplicacions pràctiques
 - Estudi de casos pràctics reals.
 - Activitats i aplicacions pràctiques.
 - Conclusions finals.

Professora:

Maite Rico. Llicenciada en psicologia de les organitzacions. Consultora i formadora d'empreses. Professora del centre universitari EAE, adscrit a la Universitat Politècnica de Catalunya.

Durada: 16 hores

Dates: 7, 14 i 21 de juny de 2010

Horari: dies 7 i 14, de 9 a 13 h

dia 21, de 9 a 14 h i de 15 a 18 h (dinar inclòs)

Drets d'inscripció:

234 euros per a participants d'empreses del Vallès Occidental i del Bages

390 euros per a la resta de participants

Inclou documentació i dinar del dia 21

PLACES LIMITADES



Per més informació

Conxi Carmona, tel. 937 451 259

A/e: ccarmona@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció

www.cambrasabadell.org/inscripcions