



Introducción al marketing y ventas.

Aprenda a las técnicas básicas de venta para aumentar la productividad en su negocio, y además **GRATIS**



- Prospección de mercado
- Técnicas de negociación
- Técnicas de cierre
- Estudio de la competencia
-

o dicho de otro modo...

- Como le **venderías hielo a un esquimal** o arena a un beduino.
- como desarrollar **un producto original en menos de media hora.**
- la diferencia entre lo que pensamos **que ocurre y lo que esta ocurriendo.**

Inscripciones: informacion@creacioneswebcadiz.com
626.19.53.93 (PLAZAS LIMITADAS)

Lugar y fecha:
Viernes **6 de junio** de 2008 de **10:00 a 14:00**
Centro de Apoyo al Desarrollo Empresarial (**CADE**)
Avda. de la Ilustración nº 6, 3º
Cádiz



Módulos:

- **Prospección del mercado**
 1. Introducción y definiciones.
 2. Necesidades del cliente
 3. Productos semejantes

- **Estudio de la competencia**
 1. Falso cliente
 2. Referencias de clientes
 3. Personal de la empresa
 4. Personal externo de la empresa que se relaciona con la misma
 5. IDEA
 6. Dinámica Desarrollar un producto

- **Ventajas y características**
 1. Conocer bien el producto
 2. Diferencia entre característica del producto y ventaja
 3. Dinámica ¿ come vender hielo a un esquimal?

- **Negociación**
 1. La importancia de escuchar o como el cliente se rebate sus propias objeciones
 2. Método AIDA
 3. Introducir a la PNL y lenguaje no verbal
 4. Dinámica Que sucede y que creemos que sucede

- **Técnicas de cierre**
 1. Cierre a condición definitiva
 2. Doble alternativa
 3. Rebatir objeciones de forma consecutiva
 4. Duque de Wellington
 5. Miedo
 6. Envidia
 7. Ventaja del producto sobre característica
 8. Asumir venta
 9. Repetir Objeción