



Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

CURS FAST-TRACK: "FORMACIÓ PRÀCTICA PER A NOUS AGENTS COMERCIALS"

OBJECTIUS I DURADA:

- Identificar les etapes de la venda i sabran analitzar la seva actuació, per ser mes eficaços.
- Adquirir un mètode eficaç per abordar als seus clients.
- Saber utilitzar les tècniques de venda per preguntar, argumentar, respondre a les objeccions tancar la venda.

36 hores lectives:

21 hores teòriques-pràctiques (presencials)

9 hores de tutoria per videoconferència (no presencials)

6 hores de presentació dels treballs pràctics (presencials)

PROFESSORS:

Antoni Estruch Muntané
Josep M^a Rex Valldepérez





PROGRAMA:

1. Tres temes de base.

2. Psicologia de la compra.

- 2.1. Decisió de compra: mòbils i obstacles.
- 2.2. Selecció de clients i prospecció.
- 2.3. Vendre es ...
- 2.4. Actuació del venedor.

3. El grup d'influència i decisió.

- 3.1. Definició i composició del rol del venedor.

4. Diàleg comercial.

- 4.1. Diferents tipus de preguntes.
- 4.2. Tècniques de reformulació.

5. Les etapes de la venda.

- 5.1. Mètodes.
- 5.2. Errors clàssics.

6. Prepara l'entrevista.

- 6.1. Elements a preparar.
- 6.2. Adaptar els objectius a cada situació.

7. Contractar amb èxit.

- 7.1. La norma 5x5 i els errors a evitar.
- 7.2. Guió del primer contacte.
- 7.3. Tècniques per iniciar el diàleg.

8. Conèixer el client en profunditat.

- 8.1. Que s'ha de conèixer?
- 8.2. Com conèixe'l?
- 8.3. Actitud en l'etapa inicial.

9. Tècniques per convèncer i argumentar.

- 9.1. L'essencial de l'argumentació
- 9.2. Mètode i llenguatge.
- 9.3. Normes per argumentar amb eficàcia.
- 9.4. La demostració.

10. La presentació eficaç del preu.

- 10.1. Norma bàsica.
- 10.2. Tècniques a utilitzar.



Centre de Recerca en Seguretat
i Control Alimentari
UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

10.3. Actitud del venedor.

11. Les objeccions i el seu tractament.

- 11.1. Origen de les objeccions i la seva calcificació.
- 11.2. Tècniques per tractar-les.

12. Concluir la venda i el seu tractament.

- 12.1. Els semàfors en verd.
- 12.2. Tècniques per facilitar la conclusió.

13. Preparar la pròxima venda.

- 13.1. Consolidar la relació

Horari :

Dilluns, dimarts, dijous i divendres de 19 a 22 h(tarda)

Lloc : EUETIT – C/ Colom, 1 – Terrassa (BCN) – 08222

Dates: **del 29 de juny fins el 17 de juliol de 2009**

Titulacions: Diploma de curs d'especialització UPC-FPC.

Preu inscripció: 450 euros.

Nombre d'inscripcions: mínim 12 alumnes, màxim 50

Data límit d'inscripció: **22 de juny de 2009**



INFORMACIÓ I COORDINACIÓ TÈCNICA

Coral Martil i Judith Crespiera

Centre de Recerca en Seguretat i Control Alimentari (CRESCA)

Tel. 93 739 86 54

Fax.93 739 82 25

e-mail: info@cresca.upc.edu

<http://www.cresca.upc.edu>

