

Si quiero Técnicas de seducción comercial para vendedores



ELOCUENZIA PRESENTA A **MODESTO GÓMEZ** EN
“SI QUERO. TÉCNICAS DE SEDUCCIÓN COMERCIAL PARA VENDEDORES”

UNHA IDEA ORIXINAL DO GRUPO ENXEÑO GALICIA

GUIÓN ORIXINAL **ELOCUENZIA COMUNICACIÓN** SELECCIÓN AUDIOVISUAL **ELOCUENZIA COMUNICACIÓN**

PRODUCIDA POR **ELOCUENZIA COMUNICACIÓN** PRESENTADA POR O **CONCELLO DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

MATERIAIS GRÁFICOS E TIC DESEÑADOS E DESENVOLVIDOS POR **GRUPO ENXEÑO GALICIA** NO ANO 2012

IMPORTE **MODESTO GÓMEZ** FORMADOR DE MERCADOTECNIA E ESTRATEXIA EN INCYDE (FUNDACIÓN NACIONAL DE CÁMARAS DE COMERCIO), NOS TRES NIVEIS DA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA E EN DIVERSAS EMPRESAS PRIVADAS.

WWW.ELOCUENZIA.COM - CARTELEIRA FORMATVA 2012

CONTEXTO

Todas as empresas necesitan dispor de bos comerciais. O vendedor é á empresa o que o corazón ao corpo: a bomba que nutre de savia vital todos e cada un dos órganos corporativos. Por desgraza, nos últimos tempos, a profesión de vendedor caeu en desgraza. Tanto é así que moitos eluden chamarlle polo seu nome, infestando as ofertas de traballo de sinónimos aparentemente máis atractivos como "executivo de contas", "responsable de carteira". Dignificar a profesión do vendedor é unha tarefa crucial para a reactivación da demanda.

ASPIRACIÓN FORMATIVA

Con este módulo formativo pretendemos rehabilitar a nobre arte da venda, pónndo a disposición de todos os asistentes desde unha perspectiva que lles permita comprender a importancia da súa actuación, a necesidade do seu traballo e a valentía que se require para a súa execución. Os comerciais son os heroes da empresa e así o debemos ver.

XUSTIFICACIÓN

(consultar a carteleira completa de formación 2012 en www.elocuezia.com)

EXEMPLO FORMATIVO

O símil pedagógico de base no que nos centraremos para o desenvolvemento expositivo é o das relacións de parella, un proceso de achegamento, sedución, conquista, consolidación e fidelización que, como poucos outros, conciencíanos do esforzo que implican os procesos de posta en valor dos activos propios para a demanda sostida dos mesmos por terceiros.

PRACTICUM

Manual do Comercial

(todos os manuais son customizables e inclúen vencillos interactivos)

METODOLOXÍA HORARIA

(ver Anexo 1)

Programa

12 horas, 12 epígrafes

Apréciate. Valora o teu esforzo.
Atrévete a saír e coñecer xente.
Aprende a tirarte á piscina.
Confianza, paciencia e ilusión. O tridente das vendas.
Prodúctete. O camiño cara á excelencia.
O comercial. Un profesional sensible.
Céntrate en quen tes enfrente.
Fideliza para toda a vida.
E cando chega a crise, que?
Escola de sedución. Mercadotecnia e Neuromercadotecnia.
Redes de sedución. A conquista on e off line.
O Efecto Cupido. Cómo seducir en 3 minutos....

ANEXO 1 - METODOLOXÍA HORARIA

Horario	Teórico / Práctico	Desenvolvemento por fraccións horarias
00.00-00.05	Docencia Teórica	Enunciado básico do concepto
00.05-00.15		Exposición teórica de contidos
00.15-00.25		Exposición práctica dun exemplo ilustrativo
00.25-00.30		Exposición audiovisual relacionada
00.30-00.35	Interacción Práctica	Planeamento dun caso práctico
00.35-00.48		Tempo de traballo para a súa resolución
00.48-00.55		Exposición simbólica de resultados
00.55-00.60	Resultados	Extracción de conclusións e resumo

Estas actividades formativas, conxuntamente con todos os seus títulos, materiais expositivos, divulgativos e recursos de difusión tecnolóxica, intégranse nun compendio titulado "Carteleiras Formativas 2012" que se atopa depositado no Rexistro Territorial da Propiedade Intelectual da Dirección Xeral de Creación e Difusión Cultural da Xunta de Galicia, Oficina Delegada de Santiago de Compostela. A súa reprodución total ou parcial sen consentimento expreso de Enxeño Galicia SL constitúe un delito.

