

TÈCNIQUES DE VENDA PER A DONES EMPRENEDORES

DURADA DEL CURS: 60 hores

DESCRIPCIÓ:

El programa està dissenyat per a dones emprenedores que vulguin perdre la por a vendre, desenvolupar habilitats efectives i autèntiques i aprendre tècniques per guanyar la confiança dels clients fins aconseguir la venda.

OBJECTIUS:

- Vèncer les pors a vendre
- Identificar oportunitat per vendre
- Comunicació eficient i empàtica
- Dominar les tècniques per crear una proposta de valor
- Relat verbal (Elevator Pitch) que enamori
- Empatia i connexió
- Intenció i propòsit
- Impacte positiu
- Creixement personal i professional

CONTINGUT DE LES SESSIONS:

SESSIÓ 1: Perdre la por a vendre

Abordarem les barreres emocionals i psicològiques per alliberar-te de la por a vendre i convertir-ho en una oportunitat emocionant.

SESSIÓ 2: 7 habilitats clau per vendre i ser bona persona

Explorarem com combinar habilitats de venda amb autenticitat i empatia, construint relacions sòlides amb els clients.

SESSIÓ 3: Com crear el teu pla de vendes i definir el teu perfil de client

Prepararem el pla comercial i detallarem com identificar i comprendre al teu client ideal per adaptar el teu enfocament de venda de manera més efectiva.

SESSIÓ 4: Claus per gestionar, sistematitzar i fer seguiment del procés de venda

Per gestionar i sistematitzar les vendes és essencial procedimentar les accions, com ara les accions de captació i fidelització, fer un seguiment de les vendes amb eines àgils i establir mètriques clares per avaluar el rendiment i ajustar estratègies.

SESSIÓ 5: El mètode de les 4P per crear propostes de valor guanyadores

Aprofundirem en el desenvolupament d'una proposta de valor sòlida utilitzant el mètode de les 4P.

SESSIÓ 6: El mètode DICA per a un relat verbal (Elevator Pitch Comercial) inigualable

Ensenyarem a estructurar un relat verbal captivador i autèntic utilitzant el mètode DICA.

SESSIÓ 7: Fases i tècniques per convertir potencials clients en compradors convençuts

Desenvoluparem estratègies per guiar els clients a través del procés de compra de manera convincent.

SESSIÓ 8: Claus per vèncer el NO com a resposta i conclusions finals

Abordarem tècniques per gestionar el rebuig i convertir el “no” en una oportunitat d’aprenentatge i millora. Tancament del programa amb aprenentatges i conclusions.

METODOLOGIA:

El programa es basa en el reconegut mètode “L’art de demanar”, el qual ha demostrat ser extremadament efectiu en l’art de vendre.

Amb un enfocament pràctic, teòric i un toc d’humor, volem transformar el procés de vendre en una experiència agradable i enriquidora.

Durant el programa posarem en pràctica els principis clau del mètode a través d’exercicis dissenyats per simular escenaris reals de venda. Això permetrà a les dones emprenedores posar en pràctica les tècniques apreses i adquirir confiança en les teves habilitats de venda en un entorn segur i de suport.

Amb aquest enfocament pràctic i participatiu les dones emprenedores estaran preparades per enfrontar els reptes de la venda amb confiança i destresa.

LA FORMADORA:

SILVIA BUESO

Conferenciant, formadora i mentora. Creadora de “L’art de demanar”, un mètode infal·libre per aprendre a demanar amb confiança i assertivitat com a via per a captar fons, comunicar amb enginy, captar i fidelitzar clients o per reinventar-se professionalment.

Les claus del seu mètode estan plasmades als seus llibres: “L’art de demanar per aconseguir els teus objectius” (Editorial CulBuks) i “De donar-ho tot a demanar el que et vingui de gust” (Editorial Planeta. Llibres Cúpula).

Ha ocupat càrrecs de responsabilitat en l’àmbit de la comunicació corporativa de diferents companyies i ha exercit com a captadora de fons a la Fundació ESADE.

Ha rebut el premi Dones Líders Amèrica 2022.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- Divendres 10, 17, 24 i 31 de maig i 7, 14, 21 i 28 de juny de 2024 – De 9:30 a 17 hores

LOCALITZACIÓ:

[Parc Central Coworking](#) (C. Mestre Francesc Civil, 8, bxs. – GIRONA)

INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure’t a aquesta formació, envia’ns un correu electrònic amb les teves dades personals a emprenedors@cambragirona.org i ens posarem en contacte amb tu.