

TÈCNIQUES DE VENDA PER A DONES EMPRENEDORES

DURADA DEL CURS: 60 hores

DESCRIPCIÓ:

Formació presencial amb un programa 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 la por a vendre
- Identificar la oportunitat per vendre
- Comunicar de manera eficient i empàtica
- Dominar les tècniques per crear una bona proposta de valor
- Desenvolupar un relat verbal (Elevator Pitch) que enamori
- Empatitzar i connectar
- Créixer personal i professionalment

CONTINGUT DE LES SESSIONS:

Sessió 1: Comunicació, creativitat i intel·ligència emocional

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

Sessió 2: 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 definirem com identificar i comprendre al teu client ideal per adaptar el teu enfocament de venda de manera efectiva.

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

- Definirem com procedimentar les accions de captació i fidelització i com fer un seguiment de les vendes amb eines àgils, establint mètriques clares per avaluar el rendiment i ajustar les 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) inigualable

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

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

- Desenvoluparem estratègies per guiar als 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 i conclusions finals.

METODOLOGIA:

El programa es basa en el reconegut mètode “*L’art de demanar*”, que 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 la formació 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 seves habilitats de venda, en un entorn segur i de suport.

L’EQUIP FORMATIU:

SILVIA BUESO

Conferenciant, formadora i mentora. Creadora de “*L’art de demanar*”, un mètode infal·lible 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. 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.

ELISA CABEZAS

Directora d’Operacions de “*L’art de demanar*” i la teva aliada estratègica per ajudar-te a posar focus en allò que és important, perquè aconseguis més rendibilitat, més pau mental i més gaudi.

MARTA CONDOM

Webmaster i Dissenyadora de “*L’art de demanar*” i CEO de l’estudi de disseny Comarta. Utilitza l’estratègia i la creativitat per ajudar a empreses i professionals a obtenir una marca amb personalitat, que els representi i els connecti amb el client.

ROSER GALÁN

Coach de “*L’art de demanar*”. T’acompanya a identificar i superar les limitacions emocionals i mentals que no permeten créixer al nostre negoci. Experta en auto escolta i en la cura d’un mateix en el procés d’emprendre

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- Dilluns 28 d’abril, 5, 12, 19 i 26 de maig i 2, 9 i 16 de juny – De 9:30 a 17 hores

LOCALITZACIÓ:

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