

El IDC abre las inscripciones para participar de taller online sobre ventas intangibles

31 enero, 2024



Serán 4 encuentros virtuales el 15, 20, 22 y 27 de febrero, en horario de 14 a 16. Cupos limitados.

El Instituto de Desarrollo Comercial (IDC), dependiente del Ministerio de Producción, informa que están abiertas las inscripciones para participar de un nuevo espacio de capacitación sobre ventas intangibles orientado a pequeños y medianos comerciantes mendocinos.

La iniciativa se desarrollará durante 4 encuentros virtuales, el 15, 20, 22 y 27 de febrero, en horario de 14 a 16. Estará a cargo de Juan Martín de Rosas, reconocido especialista en el desarrollo y capacitación en la temática.

Juan Martín de Rosas es licenciado en Administración de Empresas. Es Senior en Zurich International Life Sucursal Argentina, desde 2018. Fue Agency Manager en Prudential Insurance Company of America por 18 años y actualmente es consultor de empresas, capacitador en gestión de ventas, sales management y formación de líderes.

Sobre la convocatoria, María Laura Brera, gerente general del IDC, comentó: “Este nuevo espacio de capacitación tiene por objetivo poner a disposición de nuestros comerciantes un espacio donde hablaremos sobre ventas, procesos de compra, cómo abordar las objeciones y diversas técnicas que ayudarán a nuestras Pymes cerrar ventas de productos o servicios que no se pueden tocar o medir, con todo lo que ello significa”.

Un dato, no menor, tiene que ver con que todos aquellos comerciantes que deseen formar parte de la propuesta, deberán realizar una inversión de 2 mil pesos. En caso que la PyME se encuentre asociada a una cámara de comercio de su departamento, tendrá un 100% de descuento en el valor de participación.

Sobre los contenidos

Módulo 1:

- Fundamentos Básicos de las Ventas:
- Proceso de compra y Proceso de ventas
- Modelo K-A-S-H
- Abordaje social.
- Primer Impacto positivo
- Duración: 2:00 hs.

Módulo 2:

Mercado natural, referidos e Interesados espontáneos.
Abordaje telefónico o WS o Videollamada a mercado natural
Abordaje telefónico o WS o Videollamada a mercado de referidos
Manejo de objeciones en tres niveles.
Teoría y práctica.
Duración: 2 horas.

Módulo 3:

- Primera reunión consultiva de ventas, (etapas secuenciales)
- Revelamiento de necesidades existentes, preguntas indagatorias
- Cuantificación / valoración de cada necesidad a cubrir.
- Cierre de primer reunión y acuerdos de “pre cierre”
- Duración: 2 horas.

Módulo 4:

- Manejo de objeciones en el cierre.
- Técnica Kínder adaptado al negocio.
- 6 pasos para resolver objeciones.
- Técnica Boomerang.
- Argumentos de empuje.
- Duración: 2 horas.

Inscripciones

Los interesados en formar parte del encuentro deberán realizar la correspondiente inscripción a través del siguiente link: <https://acortar.link/9CC7BZ>