

PRO-PAYBACK®

Un paso más para conseguir mejores resultados en negociaciones complejas mediante una sesión intensa y práctica.

TACK International

TACK pertenece desde 2005 al Grupo CMR que engloba TMI y TACK. TACK International es el proveedor líder en el desarrollo de equipos comerciales. Ofrecemos el mayor rango de programas para la conseguir el éxito, aumentando la productividad y rentabilidad de los equipos y departamentos comerciales de nuestros clientes. TACK International tiene una serie de alianzas estratégicas o partnerships alrededor del mundo para garantizar el éxito de nuestros proyectos, es decir para cumplir con nuestra promesa.

Executive Summary:

Pro-Payback es un taller intensivo e interactivo que proporcionará a su personal de venta una poderosa herramienta que le permitirá realizar todo el proceso de venta completo desde la planificación hasta el cierre, sin olvidar el posterior e importante desarrollo de la cuenta del cliente; todo ello satisfaciendo totalmente a sus clientes y permitiéndonos adelantarnos a la competencia.

En el taller, absolutamente práctico, las participantes adquieren la teoría a base de realizar la práctica mediante el método del caso, role play's y juegos.

A quién va dirigido:

- Directores de Venta
- Mandos Intermedios
- Comerciales
- Todas aquellas personas que están directamente involucradas en el proceso de la venta y su preparación inicial.

Duración:

2 Días



PRO-PAYBACK®

Un paso más para conseguir mejores resultados en negociaciones complejas mediante una sesión intensa y práctica.

Objetivo:

- Dotar a los participantes de una metodología práctica en ventas, ésta se divide en dos partes:
 - Una primera parte enfocada a la preparación de la venta (la pre-venta), donde se analiza a quien dirigirnos, el por qué, que debemos conocer del cliente y cual sería nuestro objetivo.
 - La segunda aparte el participante adquirirá una valiosa metodología sobre el proceso de venta.

Programa Formativo:

Introducción sobre la profesionalización de las ventas.

- Nuestro estilo de ventas.
- ¿Qué quieren los clientes?
- Entender el proceso de ventas.

La Pre-venta.

- Cómo planificar en la pre-venta.
- Investigación del cliente.
- Objetivos específicos a conseguir.

Nuestra metodología en ventas.

- El inicio o el propósito de la entrevista con el cliente.
- Como desarrollar la atención del cliente.
 - Saber diferenciarnos de la competencia al inicio de la entrevista
- La argumentación.
 - Cómo averiguar los factores motivadores del cliente.
 - “You appeal”
 - Personalización del argumentarlo en función del tipo de cliente.
- El compromiso con el cliente.
 - El cierre de la veta.
- Seguimiento y desarrollo de la cuenta del cliente.
 - Cómo fidelizar e incrementar nuestra influencia en el cliente.



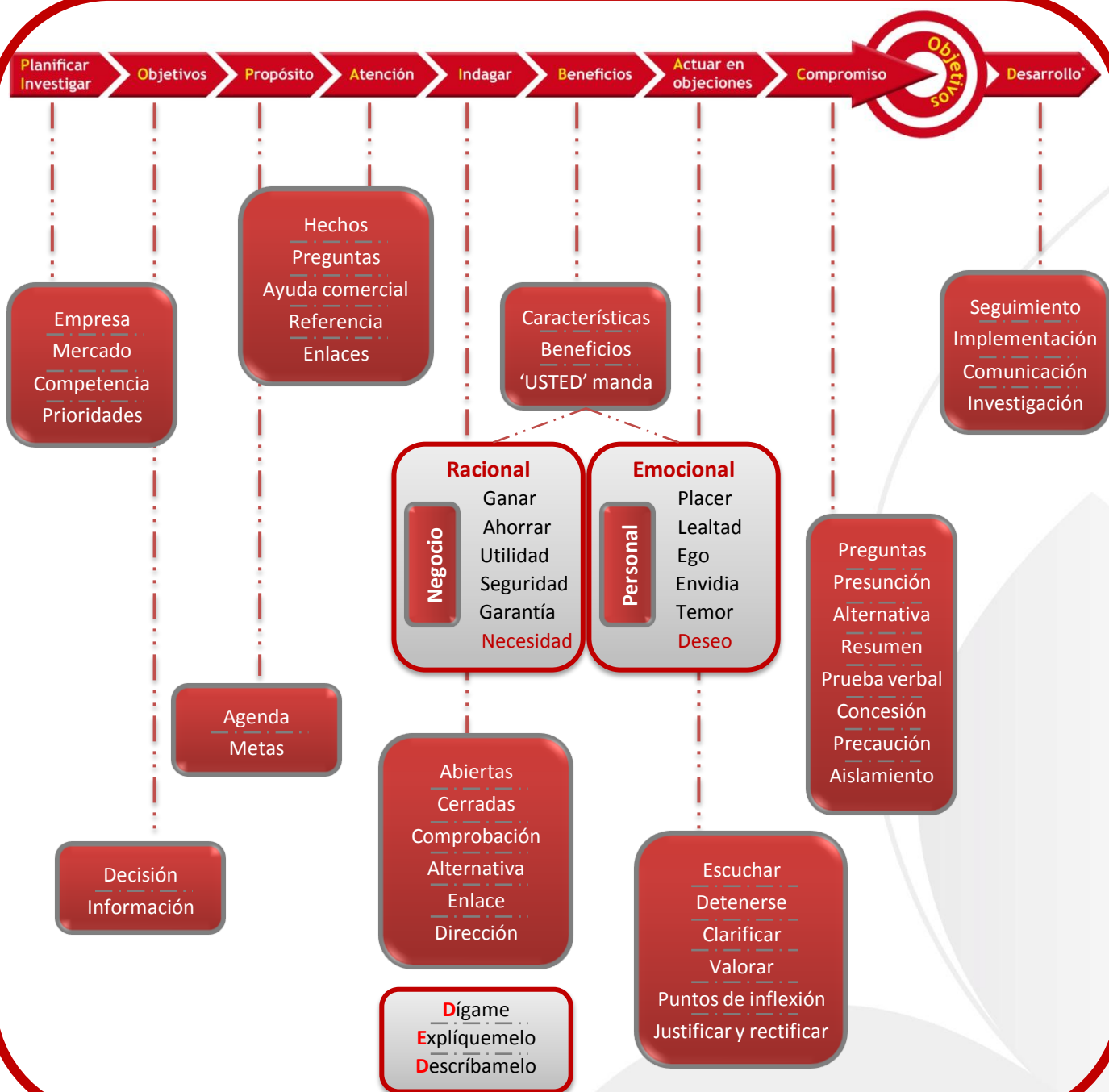
Cuotas de Inscripción:

Precio: 590€ + IVA

- El envío de la solicitud supone la reserva de la plaza.
- La inscripción definitiva será confirmada por TMI una semana antes del inicio de la sesión
- La cuota de inscripción incluye el material didáctico, el almuerzo de trabajo.

PRO-PAYBACK®

Un paso más para conseguir mejores resultados en negociaciones complejas mediante una sesión intensa y práctica.



PRO-PAYBACK®

SOLICITUD de MATRICULACIÓN

Rellena y envía por fax al 934535556 o por correo electrónico a pidenos@tack.es

Indicar lugar donde asistirá:

- MADRID (7 y 8 de Marzo)
- BARCELONA (9 y 10 de Marzo)

Datos del Participante

Apellidos: _____
Nombre: _____
Empresa: _____
C.I.F./N.I.F.: _____
Cargo: _____
Teléfono: _____
E-mail: _____

Datos de Facturación (cumplimentar sólo si no coincide con los datos indicados arriba)

Personas de contacto.....
Empresa:..... C.I.F./N.I.F.:.....
Dirección:..... C.P.:.....
Localidad:..... Provincia:.....
Teléfono:..... Fax:.....
E-mail:.....

Esta sesión cumple los requisitos necesarios para poder ser BONIFICADO a través de la FUNDACIÓN TRIPARTITA PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO (FTFE)

- Solicito la gestión de la bonificación de este curso
- Solicito pago fraccionado *
- Marque esta casilla si desea que sus datos sean omitidos en posteriores comunicaciones sobre actividades organizadas por TACK.

Fecha y Firma

+El importe de la sesión debe ser abonado en su totalidad antes del comienzo de la sesión.

Todos sus datos serán tratados acorde con los términos de la Ley Orgánica 15/99 del 13 de diciembre (LOPD). Los datos proporcionados a TACK se incorporan a un fichero con el fin de gestionar su inscripción, así como para informarle de las actividades, productos y servicios que puedan resultar de su interés en el caso que nos autorice. Puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, dirigiéndose por mail o fax a TACK. TACK asegura la confidencialidad de los datos aportados, garantizando que no serán cedidos a terceros ajenos a TACK.