

# CÓMO VENDER CURSOS BONIFICADOS DE UN MODO EFICAZ.

## CARACTERÍSTICAS

### MÉTODO

Webinar

### PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a profesionales que participan en la gestión comercial de la formación, responsables de ventas, asesores de empresas, o que realizan funciones de coordinación de formación y desean profundizar en sus conocimientos al objeto de convertir su trabajo en un instrumento de mejora continua, logrando, al mismo tiempo, la productividad y optimización de las acciones formativas desarrolladas, la calidad en la impartición de los cursos y la eficiencia en el control de la documentación.



### DÍA

29, 30 y 31 de mayo.

### DURACIÓN

6 horas.

### HORARIO

10.00 a 12.00h.

### LUGAR DE IMPARTICIÓN

Mediante videoconferencia.

## Presentación del curso

El mercado ha cambiado en los últimos 5 años mucho más que en los últimos 20, la manera de entender y afrontar el entorno comercial es diferente, los clientes están más preparados que nunca y nos vemos en la obligación de saber qué necesidades tienen y a su vez ser capaces de cubrir las.

La guerra de precios es cada vez más intensa, el perfecto conocimiento de los puntos fuertes y débiles del producto o servicio que comercializamos es imprescindible, y la capacidad de argumentar nuestras ventajas competitivas vs nuestros competidores construyendo valor diferencial es fundamental.

## Objetivos

Al finalizar el curso, los alumnos podrán:

- 📌 Entender que las reglas del juego de la venta.
- 📌 Mejorar nuestra metodología para mejorar nuestro resultado.
- 📌 Diferenciarnos de nuestros competidores.
- 📌 Pasar de ser comerciales a expertos en venta consultiva.
- 📌 Mejorar la eficacia, ratios de visitas y ventas.
- 📌 Quitarle valor al precio para añadirlo al servicio.
- 📌 Mejorar la actitud y motivación del equipo humano.
- 📌 Técnicas de ventas para comercializar servicios de formación.
- 📌 Cómo vender formación programada.
- 📌 Cómo diseñar la estrategia de ventas de cursos online.

## Metodología

La formación en metodología y eficacia comercial tiene como objetivo hacer ver y entender cómo hay que afrontar el nuevo mercado y en consecuencia nuestro nuevo entorno, así como el aprendizaje de la metodología comercial necesaria.

Es unas sesiones amenas y entretenidas que consigue que los equipos comerciales vean que la metodología aplicada correctamente les aportará beneficios y en consecuencia resultados.

# CÓMO VENDER CURSOS BONIFICADOS DE UN MODO EFICAZ.



## Contenidos

- 📖 Introducción a la venta de servicios de formación.
- 📖 Obstáculos para vender formación.
- 📖 Cómo diferenciar tu propuesta de valor.
- 📖 Cómo llegar al cliente de formación.
- 📖 Valores que aporta nuestra oferta de formación.
- 📖 ¿Qué significa ser vendedor de servicios?
- 📖 Actitud y habilidades de un vendedor de formación.
- 📖 Cómo liderar un equipo de vendedores de formación.
- 📖 Técnicas de ventas para empresas de formación.
- 📖 Estrategias para vender cursos a empresas.
- 📖 Uso de internet y redes sociales para vender cursos.
- 📖 Casos prácticos adaptados a empresas de formación.

## Material didáctico.

Para facilitar el desarrollo del curso se han preparado los siguientes materiales:

- 📖 Manual didáctico en formato papel con los contenidos del curso, para adquirir los conocimientos teóricos y prácticos.
- 📖 Varios dossiers adicionales.
- 📖 Material de trabajo: ejercicios, dossier casos prácticos, bolígrafo y cuaderno.
- 📖 Evaluaciones.

## Precio

Precio: 290€

# CÓMO VENDER CURSOS BONIFICADOS DE UN MODO EFICAZ.

## Ponentes



**D. PEDRO VALLADOLID.** Título universitario de máster postgrado MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Título profesional de Master postgrado expedido por la Escuela Europea de Dirección y Empresa. Diplomado en asesoramiento Financiero y Dirección Bancaria por el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), Universidad Complutense de Madrid. Certificado European Financial Advisor, por EFPA España, (European Financial Planning Association). Socio - Director de IMPULSO del área corporativa. Coach profesional por ADESCO, coach de negocios certificado por AICEN (Asociación Internacional de Coaching Empresarial y de Negocios) y TTI Success Insights en comportamientos DISC y motivadores. Desempeña como consultor, formador y coach desde 2014



**D. JOSÉ LUIS SALGUERO.** Economista, consultor y experto en financiación, gestión, ejecución y justificación de formación continua. Durante los últimos ha desarrollado su labor en Gestoras y Consultoras de Formación como responsable de Planes Agrupados de Formación Continua, Planes de Oferta, Planes de Empresa, Cursos de Formación Profesional Ocupacional y Asesor de departamentos de personal de grandes empresas. Actualmente empresario de formación, consultor de Formación Programada y proveedor de plataformas online y contenidos elearning. Profesor y gerente de Aenoa Formación Continua. Experto en estrategia empresarial, Auditor de Formación Continua y emprendedor turístico.



**Dña. MAR BELTRÁN.** Diplomada en Turismo por la Universidad Rey Juan Carlos I y Técnica en Administración y Finanzas. Ha sido responsable del departamento de gestión de empresas dedicadas a la venta y comercialización de espacios publicitarios, lo que le permite conocer de primera mano las principales técnicas de marketing así como las funciones de Community Manager.

En la actualidad es responsable del departamento Comercial de Aenoa Formación Continua, desarrollando funciones de ventas, comunicación, marketing web, SEO, redes sociales, email marketing, organización de eventos y, por supuesto, formación vinculada a Internet, Gestión Empresarial, Marketing, Comercial y Ventas, Idiomas, Recursos Humanos, Producción, Logística, Docencia.

**AENOA**

**AENOA**