

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

22 y 23 de octubre.

DURACIÓN

5 horas.

HORARIO

11.30 a 14.00h.

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 cubrirlas.

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: 225€

CÓMO VENDER CURSOS BONIFICADOS DE UN MODO EFICAZ.

Ponentes



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.



NURIA VIDAL CEO de Nube Consultora. Diplomada en Ciencias Empresariales y Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Alicante, en las especialidades de Gestión Comercial y Marketing respectivamente, además de contar con el Máster para el Profesorado de Secundaria, Bachillerato y FP, ser Experta Coach y formada en Coaching Ejecutivo, Sistémico y de Equipos. Especializada en Gestión de Cambios y Proyectos, con más de 20 años de experiencia en formación In company. Creadora e impulsora de la metodología Visual Nube, la cual fusiona conocimientos y habilidades empresariales con técnicas del Coaching, el Visual Thinking y el Lean Management.