



FEDERACIÓ DE
COOPERATIVES
AGRÀRIES
DE CATALUNYA

PROGRAMA

GESTIÓ COMERCIAL

Continguts

La venda i la campanya de vendes

- Procés de venda, causes d'èxit o fracàs
- El client tipologia, característiques i tractament per cada client.
- Identificació de les necessitats del comprador
- La relació amb el client
- Casos pràctics

La planificació de la campanya de vendes

- L'organització de la xarxa de vendes
- Càlcul de les quotes de vendes
- Delimitació de regions i sectors de vendes
- La prospecció de clients
- Casos pràctics

La selecció de venedors

- El perfil del venedor
- Procés de selecció i capacitació
- Casos pràctics

Control i supervisió de l'activitat comercial

- La política de control de l'activitat comercial
- El paper de la direcció de vendes i la formació de venedors
- Casos pràctic

Tècniques de vendes

- La negociació comercial
- L'argumentació, recursos de comunicació persuasiva
- Previsió i anàlisi de les objeccions i incidències
- Casos pràctics

El tancament i seguiment de la venda. La fidelització del client.

- Tècniques de tancament
- Fidelització per convèncer i vèncer.
- Corba del client fidel.
- Seguiment i compliment de compromisos