



Con el Soporte:



CURSO GESTIÓN COMERCIAL & LIDERAZGO

- PYMES -

ii PEQUEÑOS CAMBIOS & GRANDES LOGROS ii

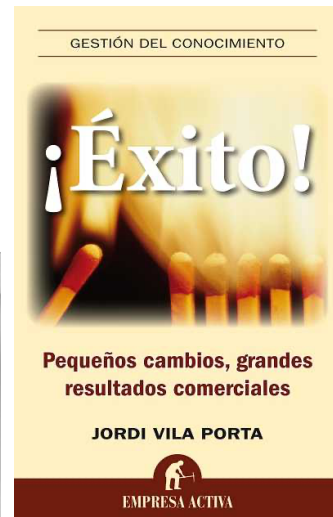
¿Eres un buen profesional pero se te hace difícil la gestión comercial de tu empresa?

¿Te irían bien unas pautas para poder argumentar tus presupuestos?

¿Sabes cómo optimizar tu cartera de clientes?

Desde Vagindauto creemos que podemos ayudarte en mejorar tu gestión comercial, por eso hemos pedido a Jordi Vila, consultor con una gran trayectoria en estos temas, que prepare una formación a medida adaptada a nuestras peculiaridades.

El resultado: un curso con contenidos de habilidades directivas y directrices comerciales para que tú obtengas el máximo provecho.



Docente experto & Autor de Libros destacados: Jordi Vila Porta

Quieres conocerlo un poco más:

<http://www.youtube.com/watch?v=QgNdiZ819IM>

TERRASSA – BARCELONA

DOCENTE EXPERTO:

Jordi Vilaporta

FECHA:

3-4-5 de Junio del 2022

DURACIÓN:

20 horas

DIRIGIDO A:

Cualquier empresa del sector Automoción de carácter comercial que desee aumentar sus ventas. (Taller, Concesionario, Recambista, Proveedor de Equipos)
Cualquier profesional que tenga entre sus funciones la comercialización de productos o servicios.

Toda persona con afán de superación, y que tengamos previsto promocionar Profesionales que tengan entre sus funciones y responsabilidades la coordinación y motivación de personal, directivos y mandos medios.

OBJETIVOS:

Obtener beneficios.

Dar herramientas para alcanzar objetivos de gestión de ventas.

Mejorar la productividad y la calidad de servicio.

Potenciar / Optimizar la cartera de clientes.

Iniciar un proceso de mejora continua, que nos permita avanzar por delante de la evolución natural del mercado.

Alcanzar el éxito personal y profesional como base del liderazgo natural.

Aprender a crear un equipo fuerte y motivarlo hacia la calidad de servicio.

TEMARIO GENERAL:

1.PROCESOS DE MEJORA PROFESIONAL

Introducción

El porqué de la formación

2.ANÁLISIS DE LA OFERTA

Introducción

Cómo encontrar beneficios para el cliente

3.EL MERCADO POTENCIAL

Análisis del mercado

Cómo estructurar la entrevista

4.TOMA DE CONTACTO

Imagen personal

Lenguaje corporal

5.FASES DE LA ENTREVISTA

1ª Fase: Averiguar / Confirmar

2ª Fase: La Venta

Objeciones y como rebatirlas

6.SEGUIMIENTO

Pre-venta

Mantenimiento de clientes

7.LIDERAZGO

Trabajo en equipo (Cómo crear un equipo fuerte)

Consideraciones sobre el liderazgo

Requisitos para el liderazgo

Causas de fracaso del líder

Formas de asegurarse una motivación positiva

8.PROVECHAMIENTO INTEGRAL DEL TIEMPO

Cómo organizar la jornada

ANTES DEL CIERRE DEL CURSO:

Ruegos y preguntas

Entrega de Diplomas

LUGAR DEL CURSO:

GRUPO VAGINDAUTO

Pol. Industrial Santa Margarida II. Calle de Colom Nº 408. planta 2º , puerta 1º
CP 08223. Terrassa, (Barcelona)

T. 937 315 577

E-mail: info@vagindauto.com

ALOJAMIENTO ESPECIAL CLIENTES:

Consulta nuestras Tarifas vigentes de Hoteles concertados en la pestaña "Descarga" de nuestra web.

HORARIO DEL CURSO:

Viernes: 09.00h a 13.00 horas - Tarde: 15.00 a 19.00 horas

Sabado: 09.00h a 13.00 horas - Tarde: 15.00 a 19.00 horas

Domingo: Viernes: 09.00h a 14.00 horas

HORARIO COMIDA:

13.00 - 15.00 horas. (Comida **NO** incluida en el precio)

INVERSION:

980 € + IVA (Plazas limitadas)

Clientes Grupo Vagindauto: Consulta tu precio especial por ser cliente

RESERVA DE PLAZA:

BANCO SABADELL

IBAN ES06 0081 0263 13 0001305736 - SWIFT BSAB ESBB

NOTAS:

- La asistencia al curso está garantizada una vez se realice la transferencia bancaria del importe del mismo y se remita el correspondiente justificante de pago vía correo electrónico.
- En caso de inasistencia al curso, Grupo Vagindauto se reserva el derecho de aplicar un cargo de 50 euros, a descontar del precio percibido, en concepto de gastos ocasionados tales como: menú restaurante, manual didáctico, material, diploma imprenta, aplicándose el diferencial, que quedará en depósito, como pago a cuenta de nueva formación o adquisición de producto ofertado en catálogo de Grupo Vagindauto.
- Grupo Vagindauto, dadas las especialidades en cuanto a la duración del curso, se reserva la facultad de poder "suspender" la realización del curso para el caso de que, llegados 15 días con anterioridad al inicio del mismo, no se contara con el quórum mínimo de asistencia. En dicho caso Grupo Vagindauto reembolsará el importe abonado por el curso, así como los costes del seguro de cancelación de viaje, exclusivamente, motivo por el cual se recomienda que se contrate dicho seguro de cancelación.

*** Confirmen su plaza antes del 30 de Mayo del 2022**

Dpto. Formación
GRUPO VAGINDAUTO
Car Diagnostic Systems