



Asociación de Jóvenes Empresarios de Bizkaia
Bizkaiko Gazteen Enpresaburu Elkartea



SALMENTA TEKNIKAK

*Maiatzaren 23, 24, 25, 26, 29, 30, 31 eta ekainaren 1, 2 eta 5
15:30etatik 19:30ra*

- 1go GAIA Bezeroa. Erosketarako arrazoiak.
- 2. GAIA Saltzailearen profila eta zereginak.
- 3. GAIA Komunikazioa salmentan.
- 4. GAIA Negoziazio teknikak.
- 5. GAIA Salmentaren faseak.
- 6. GAIA Objekzioen trataera.
- 7. GAIA Salmenten itxiera.
- 8. GAIA Product Placement-a.
- 9. GAIA Merkataritza akordio eta kontratuak.
- 10. GAIA Zerbitzuen salmenta.
- 11. GAIA Bezeroen kudeaketarako oinarriko printzipioak.
- 12. GAIA Salmenta gidaliburua.
- 13. GAIA SPIN metodoa.

TÉCNICAS DE VENTA

23, 24, 25, 26, 29, 30, 31 de mayo
1, 2 y 5 de junio.
De 15:30h a 19:30h.

- TEMA 1. El Cliente. Motivos de compra.
- TEMA 2. Perfil y funciones del vendedor.
- TEMA 3. Comunicación en ventas.
- TEMA 4. Técnicas de negociación.
- TEMA 5. Fases de la venta.
- TEMA 6. Tratamiento de objeciones.
- TEMA 7. Cierre de las ventas
- TEMA 8. Acuerdos comerciales y contratos.
- TEMA 9. Servicio post-venta
- TEMA 10. Venta de Servicios
- TEMA 11. Principios básicos para la gestión de Clientes
- TEMA 12. El Manual de Ventas.
- TEMA 13. Método SPIN.