

**“VENTAS Y TRADE MARKETING:
Desarrollando negocios con nuestros clientes”**

OBJETIVOS DEL SEMINARIO

Lograr que los participantes incorporen conocimientos y herramientas sobre la venta estratégica, desarrollando un perfil de asesor comercial y negociador. También incorporar a la temática los conceptos que apuntan a la generación de valor mediante la adecuada gestión de Marketing para los Canales de Distribución Comercial.

PROGRAMA DEL SEMINARIO

1. Segmentación de canales como arma competitiva y diseño de planes para lograr una ejecución exitosa:

- Canales de distribución: ejemplos, funciones y particularidades de los mismos
- Estrategia de las 4 “Ps”: donde y como accionar desde la perspectiva de “ventas y trade marketing”

2. Compensación y motivación de la fuerza de ventas:

- Remuneración variable de la fuerza de ventas: comisiones o incentivos?
- Definición, ventajas y desventajas de cada sistema
- Principios básicos de un esquema de remuneración variable
- Análisis FODA de los aspectos técnicos y legales de cada alternativa
- Alternativas o enfoques para lograr un alto nivel de motivación en la fuerza de ventas

3. Penetración e influencia en los clientes:

- Comprendiendo las necesidades de nuestros clientes:
 - ✓ Tips de la escucha activa y comunicación
- Cómo generar relaciones de confianza para lograr mayor penetración en nuestros clientes

4. Venta persuasiva y manejo de objeciones:

- Venta persuasiva y con información relevante: definición, proceso, barreras y ejemplos
- Los 5 pasos de la venta persuasiva
- Técnica de cierre de la venta
- Objeciones de nuestros clientes:
 - ✓ Definición y
 - ✓ Proceso para manejar las objeciones (4 pasos)
- Role Play

5. Negociación y resolución de conflictos:

- Negociación según posiciones y principios, definiciones y obstáculos
- Estrategia de penetración (5 pasos)
- Teoría del conflicto: definición; tipos y niveles

METODOLOGÍA DEL SEMINARIO

Exposición del instructor | Resolución de casos | Intercambio de experiencias.

PROFESOR

Lic. Mariana Díaz Dalmonte

Lic. en Administración (FCE - UNLP).

Gerente de Ventas canal Indirecto Argentina: mayoristas y distribuidores – Procter & Gamble

Gerente de Trade Marketing – Gillette Latinoamérica – P&G

Ejecutiva de Cuentas Grupo Carrefour - Norte y Día – P&G.

CRONOGRAMA SEMINARIO

Viernes 20 de Septiembre: de 18 a 22hs.

Sábado 21 de Septiembre: de 9 a 13hs.

Costo \$ 900.