



Iniciativas Empresariales

| *estrategias de formación*

BARCELONA 21 de octubre de 2010

MADRID 28 de octubre de 2010

Seminario-Taller

AUMENTE LAS VENTAS DE SU MOSTRADOR Y PUNTO DE VENTA

Técnicas y herramientas eficaces para aumentar las ventas vía mostrador y el tráfico de clientes y potenciales en la distribución

En este Seminario Usted conocerá...

- Qué estrategias, tácticas y habilidades hay que desarrollar para aumentar las ventas en mostrador de distribuidoras.
- Cómo puede ayudar la imagen externa e interna de sus puntos de venta a vender más.
- Cómo dinamizar su punto de venta y generar tráfico.
- Cómo identificar los diferentes tipos de clientes y cuál es la forma de venderles más adecuada a su perfil.
- Qué nuevas formas de comunicación existen en la actualidad para los puntos de venta y mostradores.
- Cómo dominar la comunicación no verbal en el proceso de compra en mostrador.
- Cómo superar las objeciones habituales de un cliente en una venta por mostrador.
- Cuales son las técnicas más apropiadas para fidelizar a los clientes.
- Cuáles son las claves para incrementar el importe medio por albarán en mostrador.
- Cómo generar ventas cruzadas en el mostrador.
- Qué diferentes tipos de venta cruzada existen y cuál se puede planificar y aplicar mejor en su empresa.
- Cuándo y con qué clientes se puede aplicar la venta cruzada.
- Cómo involucrar a los vendedores en estas técnicas.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207





Iniciativas
Empresariales

Seminario-Taller

AUMENTE LAS VENTAS DE SU MOSTRADOR Y PUNTO DE VENTA

Técnicas y herramientas eficaces para aumentar las ventas vía mostrador y el tráfico de clientes y potenciales en la distribución

OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE TRIMESTRE:

- *Gestión de Proveedores y Aborro en las Compras.*

Madrid, 20 de octubre de 2010
Barcelona, 27 de octubre de 2010

- *Indicadores clave y métricas de la Gestión del Marketing.*

Madrid, 10 de noviembre de 2010
Barcelona, 24 de noviembre de 2010

- *La Negociación en el Proceso de Compras.*

Barcelona, 16 y 17 de noviembre de 2010
Madrid, 30 de noviembre y 1 de diciembre de 2010



Objetivos:

Una buena gestión del punto de venta y aprender las habilidades necesarias para aumentar las ventas en mostrador son claves en la estrategia comercial de cualquier empresa de distribución e imprescindibles para aumentar la rentabilidad del punto de venta y las ventas en mostrador.

En este seminario-taller se revisarán cuáles son las herramientas de marketing disponibles para conseguir mayor tráfico y consumo en el punto de venta, así como las habilidades y técnicas de venta que debe dominar el personal de mostrador.

La exposición combinará el análisis de numerosos ejemplos y experiencias prácticas de los diferentes factores que interactúan en cualquier proceso de venta en mostrador, con la participación de los asistentes en ejercicios prácticos.

Todo ello le permitirá contrastar los distintos comportamientos a la hora de vender y conocer cuáles son sus puntos fuertes y débiles y los errores más frecuentes que puede cometer a la hora de vender en mostrador y punto de venta, así cómo corregirlos para futuras ocasiones.



Ponente:

Javier García. Especialista en marketing industrial, área en la que ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria profesional. En la actualidad es Responsable del área de Marketing de una empresa de referencia en la distribución.



Programa:

1. NUEVO ENFOQUE DE VENTA: EL MOSTRADOR

- Vender en mostrador no es “despachar”.

2. IMAGEN DEL PUNTO DE VENTA

- Imagen Externa: Emplazamiento – Localización – Acceso – Rotulación – Escaparate.
- Imagen Interna: Puntos Fríos – Puntos Calientes – Iluminación – Mostrador – Lineales – Personal – Surtido – Stock.
- Dinamizar el punto de venta: Demostraciones – Jornadas técnicas – Cambio de imagen.

3. NUEVAS POSIBILIDADES DE COMUNICACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

- Marketing Dinámico.
- Marketing Interactivo.
- Totems.
- Displays.
- Vinilos en el suelo.
- Stands.
- Señalética.
- Vitrinas.
- Mostradores...

4. CÓMO ACTUAR EN UNA VENTA DE MOSTRADOR

- Psicología del cliente. Tipos de clientes.
- Inicio – Exposición (argumentos de venta) – Superar objeciones – Cierre y éxito de la venta.
- Ejemplos y casos prácticos.
- Vídeos demostrativos-formativos de venta en mostrador.

5. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN UNA VENTA

- Contacto visual.
- Gestos faciales (expresión de la cara).

- Movimientos de brazos y manos.
- Postura y distancia corporal.
- Casos prácticos.

6. CÓMO SUPERAR LAS OBJECIONES DE UN CLIENTE EN UNA VENTA DE MOSTRADOR

- Tipos de objeciones.
- Formas para superar objeciones.
- Casos prácticos.

7. CÓMO GENERAR VENTAS CRUZADAS. CÓMO AUMENTAR EL IMPORTE POR ALBARÁN

- Cuándo existen posibilidades de hacer una venta cruzada.
- Tipos de venta cruzada.
- Planificación de la venta cruzada.
- Casos prácticos.

8. FIDELIZACIÓN DE LOS CLIENTES DE MOSTRADOR. CONSIGA UN BUEN MARGEN

- Conocimiento del cliente.
- Marketing *one to one*.
- Técnicas de fidelización más exitosas.



Dirigido a:

Profesionales de la distribución (de sectores profesionales, de suministros industriales, materiales para la construcción, etc.) que hagan venta directa en mostrador y puntos de venta interesados en incrementar la rentabilidad de los mismos.



BARCELONA

21 de octubre de 2010
Hotel Catalonia Berna
C/ Roger de Llúria, 60

MADRID

28 de octubre de 2010
Hotel Catalonia las Cortes
C/ del Prado, 6

Horario: de 10 a 18:30 horas



Metodología:

La metodología combinará la exposición teórica con la participación de los asistentes a través de ejercicios prácticos y el análisis de múltiples ejemplos reales.



Material de Trabajo:

Los asistentes recibirán documentación que les permitirá el máximo aprovechamiento del seminario.

Con la colaboración de:

Flint

www.flint.com.es

Inscripciones: Información:

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: attcliente@iniciativasempresariales.com



Precio:

470 € + 18 % de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son profesionales en activo, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un análisis a medida.
- La planificación de la acción formativa más coherente.
- Una eficiente puesta en práctica.
- Un seguimiento, control y ajuste continuo de la actuación formativa.
- Una fluida comunicación formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamin Franklin