



La Chambre

Abriendo caminos



LEAD YOUR MARKET

Desayuno patrocinado por **Lead your market**
en colaboración con la Cámara Franco-Española de Comercio e Industria

EL MODELO DE VENTA DIFERENCIADA

A pesar de la situación actual del Mercado –o justamente por ella- **Ud. piensa que es todavía posible Crecer y/o mantener sus Cuotas de Mercado, gracias al Talento de su Equipo Comercial.** Nosotros compartimos este punto de vista, nuestros resultados en nuestros Clientes nos demuestran que es un buen momento para Profesionalizar a los Equipos Comerciales, un asunto que no está solamente en las manos de los Directores Comerciales, **sino también en las manos de las Direcciones Generales...**

Mientras las empresas de Formación hablan de “desarrollar las técnicas de ventas”, **nosotros hablamos de 3 factores: Cambios de Cultura, Implantación de Procesos de Venta, y Desarrollo de la Venta Diferenciada.**

¿Qué orientación dar a su Equipo? ¿Venta Transaccional?, ¿Venta Proyectiva?, Venta Consultiva?, o ¿Venta Experta?

Elegir el Modelo significa asegurarse que su equipo aporte el mayor Valor añadido a sus Clientes y Garantizar su volumen de ventas

09 h 00 - 09 h 20 **Recepción de los asistentes** (se ruega puntualidad)

09 h 20 - 14h 00 Desarrollo de la Conferencia.

- Vender: una lucha permanente de *toda* una organización contra las ideas preconcebidas
- La evolución de las técnicas de venta a lo largo de los últimos 40 años explican todo...
- ¿Buenas Técnicas de Venta o buenos Procesos de Ventas y buenos Sistemas de Management?: no hay que elegir.
- ¿Cuál es el Estilo de Venta eficaz?, ¿Cuáles son las implicaciones para las organizaciones?
- Identificar las diferentes Situaciones de Venta que van a implicar el Modelo de Venta idóneo:
 - El diagnóstico : la matriz de venta diferenciada
- Los 2 enfoques ganadores:
 - La Venta Proyectiva
 - La Venta Consultiva

Ponente: Eric KIRCHER, Consejero de **Lead Your Market**, ofrece a los socios de La Chambre reflexionar sobre este modelo que ha sido implantado en varias empresas en España y otros países de Europa mediante la combinación de acciones de Consultoría y Formación.

Miércoles 30 de junio de 2010, de 09 h 00 a 14 h 00

En las oficinas de la Cámara:

Ribera del Sena, 21-3º- Edificio APOT- Metro: Campo de las Naciones

Más información e inscripción gratuita y obligatoria antes del 21 de junio pinchando en el documento

**DESAYUNOS
PATROCINADOS**