

El curso de Ventas OPEN del método Vila Porta es un curso de 3 días enfocado en mejorar la productividad y la calidad de servicio ofreciendo herramientas comerciales totalmente provadas para incrementar ventas y recuperar cartera de clientes. Este curso está abierto a cualquier profesional que desee incrementar sus resultados iniciando un proceso de mejora personal y profesional.

### 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.*

### BENEFICIOS DE LA FORMACIÓN

- **La empresa**  
*Con un equipo bien motivado y con la formación adecuada ( "lista para ser usada" , sin tecnicismos ni desarrollos complejos) se reduce la rotación del personal y se consigue incrementar el número de nuevos clientes ( cuando se conocen más argumentos, es relativamente sencillo encontrar valores añadidos desde el punto de vista del cliente, sin necesidad de recurrir a descuentos elevados). Además se incrementa de forma notable el promedio de facturación por cliente, con el consiguiente aumento del porcentaje de beneficios.*
- **El comercial**  
*Si a una persona que depende de sus resultados la iniciamos en un **proceso de mejora continua** y le damos herramientas útiles que le ayuden a alcanzar sus objetivos , no solo la mantendremos motivada sino que la ayudaremos a consolidarse como profesional.*
- **El cliente**  
*El cliente se siente complacido cuando tiene delante de sí un profesional que se preocupa de buscar la forma de que ÉL obtenga algún beneficio. Es un recurso sencillo y económico de fidelización.*

### TEMAS QUE SE DESARROLLAN

*Cómo iniciar procesos evolutivos hacia la mejora continua*

#### **La oferta**

- *Preparando argumentos. Cómo saber si el cliente comprará antes de visitarlo.*

#### **El mercado potencial**

- *Análisis de nuestros clientes potenciales.*
- *Cómo recabar información.*

#### **Fases de la entrevista**

- *Diseño propio de la entrevista.*
- *Toma de contacto (sugerencias para la presentación y lenguaje corporal)*
- *Fases / desarrollo.*
- *Resolución de objeciones.*

#### **Entrevistas de seguimiento**

- *Pre-venta (para evitar que se enfríen)*
- *Post-venta (para consolidar el cliente y optimizarlo)*

#### **Organización del tiempo**



La **mejora personal** implica una notable mejora en el ámbito profesional, el primer módulo de este curso da las pautas para llegar con éxito a esta mejora continua ofreciendo **ideas sencillas** que producen **cambios en la actitud** y **grandes logros** que ahora nos parecen imposibles. Con una **motivación** adecuada y una estabilidad emocional se fomenta **actitudes positivas**.

### OBJETIVOS

- *Iniciar un proceso de **mejora continua**, que nos fomente estabilidad emocional, manteniendo **actitudes positivas**.*
- *Alcanzar el éxito **personal y profesional** como base del liderazgo natural.*

### DIRIGIDO A

- *Toda persona con **afán de superación**, especialmente directivos y mandos medios.*
- *Cualquier profesional con **ganas de crecer** a nivel personal y profesional*

### QUÉ APRENDERÁS

Cómo iniciar procesos evolutivos hacia la mejora continua

- **Procesos de Mejora Profesional**

*Pequeños cambios que producen grandes logros*

- **Procesos de Mejora Personal.**

*Importancia de las actitudes y cómo controlarlas.*

*Cómo evitar los altibajos emocionales*



Como su presentación dice, es un método creado y patentado por Jordi Vila Porta, basado en experiencias prácticas, fruto de más de 30 años de dedicación en el campo de la **formación y motivación** de personal



### 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*

### BENEFICIOS DE LA FORMACIÓN

#### • **La empresa**

*Con un equipo bien motivado y con la formación adecuada ( "lista para ser usada" , sin tecnicismos ni desarrollos complejos) se reduce la rotación del personal y se consigue incrementar el número de nuevos clientes (cuando se conocen más argumentos, es relativamente sencillo encontrar valores añadidos desde el punto de vista del cliente, sin necesidad de recurrir a descuentos elevados). Además se incrementa de forma notable el promedio de facturación por cliente, con el consiguiente aumento del porcentaje de beneficios.*

#### • **El comercial**

*Si a una persona que depende de sus resultados la iniciamos en un proceso de mejora continua y le damos herramientas útiles que le ayuden a alcanzar sus objetivos , no solo la mantendremos motivada sino que la ayudaremos a consolidarse como profesional.*

#### • **El cliente**

*El cliente se siente complacido cuando tiene delante de sí un profesional que se preocupe de buscar la forma de que ÉL obtenga algún beneficio. Es un recurso sencillo y económico de fidelización.*

### TEMAS QUE SE DESARROLLAN

***Cómo iniciar procesos evolutivos hacia la mejora continua***

#### ***La oferta***

▪ *Preparando argumentos. Cómo saber si el cliente comprará antes de visitarlo.*

#### ***El mercado potencial***

▪ *Análisis de nuestros clientes potenciales.*  
▪ *Cómo recabar información.*

#### ***Fases de la entrevista***

▪ *Diseño propio de la entrevista.*  
▪ *Toma de contacto (sugerencias para la presentación y lenguaje corporal)*  
▪ *Fases / desarrollo.*  
▪ *Resolución de objeciones*

#### ***Entrevistas de seguimiento***

▪ *Pre-venta (para evitar que se enfríen)*  
▪ *Post-venta (para consolidar el cliente y optimizarlo)*

#### ***Organización del tiempo***