



Mòdul 3. Pla de vendes

Expert Marc Fernàndez

Continguts

Sessió 1 (15 de març) : Les vendes en el model de negoci

L'objectiu del mòdul de vendes es permetre als participants al Business Lab entendre la importància que tenen en els seus projectes, com definir un bon pla de vendes i com aplicar-lo en el seu dia a dia.

Es treballarà en un inici en la definició d'una estratègia comercial, i com ha d'anar alineada amb el model de negoci del projecte. Es definiran els diferents apartats i com posar-los en pràctica.

Sessió 2 (29 de març): Captació de clients, canals i marges

Un dels aspectes en què els alumnes aprofundiran serà en veure quin pot ser el millor canal de venda, i el què suposa tant a nivell de captació de clients, marges, potencialitat, etc. S'analitzaran les millors opcions i com posar-les a la pràctica.

Sessió 3 (19 d'abril) : Captar l'atenció dels clients. Objecions. Simulació de vendes

Es veurà la importància de la intel·ligència emocional i de l'escolta activa per captar l'atenció dels clients així com la manera de fer front a possibles objecions que aquests presentin. A partir d'aquí, es faran uns jocs de rol per simular situacions de vendes i com afrontar-les.

Sessió 4 (10 de maig): Com construir el nostre argumentari de vendes

En la darrera sessió es treballarà la importància de tenir un argumentari de vendes que ens permeti convèncer els nostres clients. Es construirà un argumentari de vendes que acompanyi a cada projecte en la seva activitat comercial.