

Vendamos y defendamos nuestro precio

24 de marzo de 2023, viernes

Inscríbete

Este curso es un módulo de: Curso práctico de ventas

Fechas:
24 de marzo, viernes

Presencial **Videoconferencia**

Horario:
de 9:00 a 15:00 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesor



Miguel Iribertegui Iriguibel

- Entrenador de personas vendedoras.
- Consultor de empresas en el área de ventas.
- Profesor en ESIC Business & Marketing School.
- Profesor Asociado de la Universidad Pública de Navarra.
- Senior Manager Program in Digital Business.
- Máster en Dirección y Administración de Empresas.
- Máster en Gestión Comercial y Marketing.
- Licenciado en Filosofía y Letras.
- Más de 10.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores.
- Autor del libro “Vender de Cine”.

PROGRAMA

Suelo decir que si-tuviéramos los mejores precios del mercado no necesitaríamos comerciales.

Bajo el argumento de que el precio no se negocia, tenemos que ser capaces de argumentar ante el cliente/a con mucha eficacia, demostrando nuestro compromiso con mucha inteligencia emocional y gran capacidad de servicio. El por qué nuestro precio es el que es.

- ¿Cómo defendemos nuestro precio?
- ¿Responde la propuesta o proyecto presentado al cliente su necesidad básica?
- Posicionamiento: “Premium o Low Cost”
- ¿Por qué lo barato sale a veces caro?
- Qué queremos hacer en una negociación de un precio con el cliente: ¿competir o colaborar?

INFORMACIÓN GENERAL

Metodología

- Varias reuniones por parejas donde el precio es el objeto de discusión: Donde cada persona asume un papel para posteriormente:
  - Auto-evaluación del público asistente.
  - Evaluación por parte de los compañeros/as. Cada persona asistente se convierte en coach de su pareja.
  - Evaluación la persona que forma: Puntualmente quien forma participará en las reuniones y dará cumplido feed-back de lo que observe entre las personas que participen.

Fechas: 24 de marzo, viernes	**Número de sesiones:** 1
Horario: de 9:00 a 15:00 h.	**Número de horas:** 6

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial* Club de Marketing de Navarra	**Videoconferencia*** Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

Socios/as: 160 €	**No socios/as:** 300 € Únete a la asociación

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación

Para más información:
948 290155

Inscríbete