

Venda consultiva per a Enginyers

Data: 8 i 10 d'abril **Horari:** 16:00h a 19:00h
Durada: 6h **Preu:** 160€ (associats)/310€ (no associats)
Online: els enllaços s'enviaran just abans del curs
Inscriu-te a: formacio@telecos.cat – Tel. 935513322



Objectiu

Aquest curs ofereix a Enginyers i perfils tècnics les claus de la venda consultiva:

- ✓ Identificar i generar noves oportunitats en comptes estratègiques.
- ✓ Comunicar amb impacte i enfortir les relacions amb els clients.
- ✓ Convertir-se en un soci clau per al creixement del negoci.

Va adreçat a

Project Managers, consultors sèniors i perfils tècnics en tecnologia, enginyeria i consultoria, amb contacte directe amb clients i potencial de generar negoci.

Professor

Ricard Abril: Enginyer de Telecomunicacions, consultor de negoci especialitzat en vendes B2B complexes, amb experiència en vendes consultives, gestió de canals de venda i grans comptes.

Programa

BLOC 1 – Introducció al Social Selling

- Introducció a la venda consultiva.
- Pla de compte: la teva fulla de ruta per créixer.
- Tècniques per a un Discovery efectiu.
- Com identificar i qualificar oportunitats.

BLOC 2 – Estratègies de Prospecció amb IA

- Mapa d'influència i stakeholders.
- Com tractar cada estil de personalitat (DISC).

BLOC 3 – Venta híbrida

- Claus per a una comunicació eficaç.
- Col·laboració amb vendes per maximitzar tancaments.
- Com construir propostes guanyadores.

DIPLOMA: Tots els alumnes participants tindran un diploma acreditatiu (CERTIFICAT) d'assistència.

Formació Bonificada

Gestionem els tràmits per a gaudir de les bonificacions corresponents amb FUNDAE <https://www.fundae.es/Pages/default.aspx>

