

# A EMPRENDE

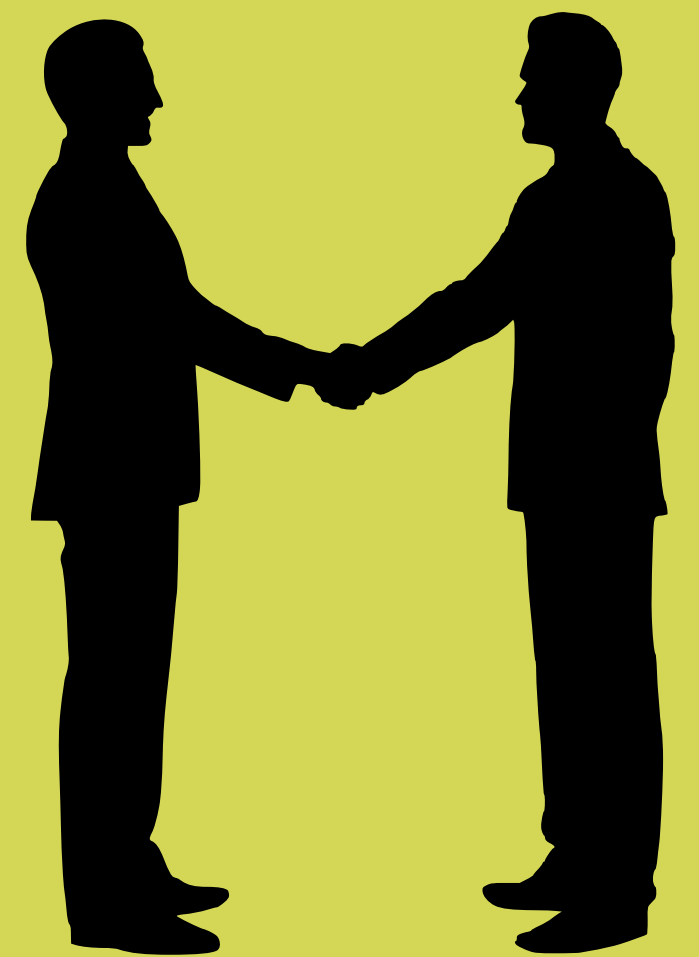
## MÓDULO 5- NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE OPERACIONES

Llega un momento en tu carrera que necesitas sintetizar ideas y conceptos clave para mejorar tus ventas. El enfoque al cliente y marcar la diferencia en los detalles, serán algunas de las claves.

El día a día del mundo comercial puede despiarnos del vendedor que soñamos ser y son muchos los factores clave a la hora de mejorar tus ventas. En este taller tomaremos el pulso a los puntos clave como taller previo al curso de Ventas.

### Contenidos:

- Contexto y lugar para negociar.
- Domina los tiempos.
- Cuando hay que parar una venta. Identificando un mal cliente.
- Define cuánto quieres ganar antes negociar.
- Filosofía "Win to Win".
- Cuándo y cómo cerrar la venta.
- Proceso postventa, cómo generar una cartera de clientes.



## MIGUEL A. SANTAMARINA

- Webmaster, editor y responsable de marketing **en el blog de viajes elviajedesofi.com**
- Edición de contenidos y Blogger (La Orqueta del Titanic) en **la web literaria Zendalibros.com**
- Director de comunicación y marketing durante cuatro años del **Maratón de Burgos.**
- Project manager de proyectos digitales de **medios de comunicación (laguiaGO) y centrales de reservas (Centralia)**
- Consultor digital en La Lianta. Clientes: **Cámara de Comercio, Sodebur, Viajes Marsol y Emprendedores de Fundación Caja Burgos.**
- **Autor de los libros 'El fútbol es lo único importante' y 'Queremos que vuelvan'**



**INSCRIPCIONES** info@gearco.es o 947 51 40 45

**PRECIO ASOCIADOS: Gratuito \* (20 € reserva plaza)**

PRECIO NO ASOCIADOS: 50 €/ Módulo

\*El importe de la reserva de plaza (20 € asociado) será devuelto una vez se haya asistido y cursado la formación. En caso de haber reservado plaza y no haber asistido, sin previo aviso de 4 días de antelación, no se procederá a la devolución del importe.