

VENDER BENEFICIOS

GENIAL CONSULTING GROUP



OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Que nos centremos más en el interés de los compradores que en nuestro producto y en nuestro propio interés
- Que, como consecuencia de lo anterior, desarrollemos una cartera de clientes que confíen en nuestro asesoramiento
- Fomentar las "buenas ventas"



DIRIGIDO A:

- Profesionales de la venta en general
- Personas que quieran conocer los principios del mundo de la negociación
- Cualquier persona que quiera mejorar sus relaciones sociales a partir de una mejora de la comunicación sincrónica
- Estudiantes de marketing y personas interesadas en conocer mejor el mundo de la distribución

NOSOTROS

Genial Cosnulting Group es una consultora con más de 20 años de experiencia en los sectores de la consultoría la formación y la selección de personal.

BENEFICIOS:

Siempre el consultor más adecuado para el cliente en función del proyecto y nunca el que mayor rendimiento ofrezca a la consultora .



ESTRATEGIA METODOS

- Clases Teóricas: Repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- Ejercicios Prácticos Realizados de forma individual o en grupo,
- Visionado de película A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones .

MEJORAR LOS RESULTADOS:

- ✓ Vender mejor
- ✓ Lealtad Y Satisfacción de los clientes
- ✓ Cumplir requisitos de la ISO

CONTACTO:



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.



+34 **696 428 400**
WWW.GENIALGROUP.ES



MÁS INFORMACIÓN
ESCANEANDO QR

¡Una solución real
a su alcance!

Objetivo General

El objetivo del **Vender Beneficios** es formar profesionales de las ventas capaces de asumir un nuevo concepto profesional de su labor diaria, centrándose en la conducta del comprador y entendiendo lo que realmente necesita el cliente.

Objetivos Específicos

- ♦ *Que nos centremos más en el interés de los compradores que en nuestro producto y en nuestro propio interés*
- ♦ *Que, como consecuencia de lo anterior, desarrollemos una cartera de clientes que confíen en nuestro asesoramiento*
- ♦ *Fomentar las "buenas ventas"*

Beneficios

- ♦ **Vender mejor**
- ♦ **Obtener la lealtad** de nuestros clientes
- ♦ *Conseguir la **satisfacción de los clientes** para que estos nos recomienden*
- ♦ *Cumplir con los requisitos de la ISO en referencia a la Calidad en los establecimientos, centrándonos en **una mejor atención y servicio al cliente***

Dirigido a

- ♦ *Profesionales de la venta en general*
- ♦ *Personas que quieran conocer los principios del mundo de la negociación*
- ♦ *Cualquier persona que quiera mejorar sus relaciones sociales a partir de una mejora de la comunicación síncrona*
- ♦ *Estudiantes de marketing y personas interesadas en conocer mejor el mundo de la distribución*

Metodología

Nosotros partimos de un concepto básico que dirige los destinos de los negocios orientados hacia el futuro:
La productividad se incrementa a través de la Innovación

Por otra parte pensamos que, la Innovación no es otra cosa que la capacidad de combinar los factores de producción de la forma más eficiente

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento, para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

Provocativa, porque se basa en la provocación continua por parte de los profesores a los alumnos en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten los actos de

Como sea que los objetivos pretendidos por el presente programa se desarrollan mucho mejor cuanto de más tiempo se dispone, resulta obvio que estos marcan en gran medida la selección de métodos a la disposición de los citados tiempos.

Por ello, en el presente programa los métodos susceptibles de ser usados en virtud del tiempo disponible son:

- ♦ **Clases Teóricas**
Apoyadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- ♦ **Ejercicios Prácticos**
Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.
- ♦ **Visionado de película**
A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones que hemos podido ver tratando de ponernos en el rol de los protagonistas.

Contenidos

- ▶ **Capítulo 1. Definiciones**
 1. Características
 2. Motivaciones
 3. Beneficios
- ▶ **Capítulo 2. Dimensiones de un producto**
- ▶ **Capítulo 4. Beneficios**
 1. Valores únicos

Extensión

El programa de **Vender Beneficios** es apropiado para dar en seminarios, conferencias ó cumplimentando otros Programas ofertados por nosotros.

Total de Horas: 3/ 4 h.

Es un módulo de la **Venta Conceptual** que por su importancia se ha desarrollado como un programa propio.

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.

 **Puede complementarse con nuestros programas**

- ① **Venta Conceptual**
- ① **Proceso de la Comunicación. Fundamentos**
- ① **Atención Telefónica**
- ① **Política de Distribución**
- ① **Merchandising&Shopping**
- ① **Política de Precios**
- ① **Política de Producto**
- ① **MK en el Comercio**
- ① **MK de Guerrillas**
- ① **Publicidad**
- ① **22 Leyes Inmutables del MK**
- ① **Posicionamiento**
- ① **Habilidades Directivas**
- ① **Negociación**
- ① **Gestión de Conflictos**
- ① **Servicio al Cliente**
- ① **Gestión de Quejas. Oportunidades**
- ① **Atención y Reclamaciones**
- ① **Fidelización**
- ① **e.Commerce**

Genial Consulting Group

Somos una empresa que cuenta con más de veinte colaboradores en diferentes especialidades tales como la organización, la producción, los recursos humanos, el marketing, las ventas, la imagen, los estudios de mercado, el management y las nuevas tecnologías.



CONTACTO:



+34 696 428 400



info@genialgroup.es
www.genialgroup.es



C/ Sarda, 10, Baixos 4
Sabadell, Barcelona
C.P. 08203. ESPAÑA.