

## JORNADA ABIERTA

# “Principales reglas para superar objeciones de tus clientes”

*Jueves 14 de Octubre de 2010*

### Presentación

En una entrevista de ventas con un cliente, el adecuado tratamiento de las objeciones es fundamental para el éxito comercial.

A lo largo de la Jornada, los participantes adquirirán algunas de las pautas de comportamiento, metodología y técnicas concretas para rebatir las objeciones que suelen plantear los clientes. También aprenderán a determinar su tipología tanto por su forma como por el tipo de cliente que las expone.

Por último también se analizarán métodos de presentación de propuestas, así como las técnicas para rebatir objeciones y principales errores a evitar.

### Objetivos:

- Incorporar y entrenar técnicas y habilidades para mejorar los resultados a la hora de rebatir las objeciones de los clientes.
- Estudiar en profundidad casos reales con distintas tipologías de clientes para asentar conceptos, técnicas y habilidades planteadas.
- Analizar métodos que permitan que el cliente exponga sus objeciones de forma natural.

### Programa:

1. Qué hacer cuando un cliente plantea una Objeción
2. Objeciones SINCERAS y FALSAS: ¿cómo distinguirlas?
3. Tipos de Objeciones Sinceras
4. Qué hacer si el cliente no plantea objeciones
5. Principales REGLAS para superar objeciones.
6. PASOS a seguir para superar las objeciones
7. TÉCNICAS para rebatir objeciones
8. Principales ERRORES a evitar a la hora de rebatir objeciones

### Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

### Ponente:

Manuel Rodrigo Hernández

Socio Consultor de Inventa Consulting

### Día, Hora y Lugar

Jueves 14 de Octubre de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia