

apd

Seminario

ASOCIACIÓN PARA EL PROGRESO DE LA DIRECCIÓN

CÓMO EVITAR PERDER VENTAS POR PRECIO

SUBIR LOS PRECIOS E INCLUSO VENDER MÁS

Castellón, 25 de septiembre de 2019

apd

CEEI
CASTELLÓN
CENTROS EUROPEOS DE
EMPRESAS INNOVADORAS

El Curso responde a:

- Por qué se sigue argumentando como en tiempos de nuestros abuelos.
- Incluso Comerciales con experiencia desconocen cómo defender el precio.
- Cuál es la mayor equivocación a la hora de justificar el precio y sin embargo es la más fácil de corregir.
- La técnica persuasiva más absurda y no obstante funciona para evitar perder ventas.
- 1 forma rara de conseguir información aunque el cliente no colabore.
- El secreto de aumentar el precio e incluso vender más.
- Hasta qué punto es importante hablar a la mente y no a la gente para no perder ventas. ¿Cómo hacerlo?
- Argumentar o manipular. Qué emplear para subir los precios y vender más
- Consigue vender a un cliente satisfecho con la competencia.
- Vender sin vender: Nueva forma de vender.

- ✓ Cómo argumentar el precio sin perder ventas.
- ✓ Errores al defender el Valor del producto/servicio para justificar el precio.
- ✓ Frases que hacen perder ventas y sin embargo utilizan hasta los Comerciales con más experiencia.
- ✓ Cómo evitar perder ventas y clientes argumentando en forma opuesta a la tradicional.
- ✓Cuál es la comunicación que más impacta y por qué no se utiliza para defender el precio.
- ✓ Pre-suasion: Técnicas de persuasión subliminal que todo Comercial debería conocer en especial si el producto es más caro que el de la competencia.
- ✓ Diferencias claves para conseguir vender a clientes resistentes al precio.
- ✓ Lo que todo Cliente necesita escuchar para confiar en la relación calidad/precio.
- ✓ Técnica "If/then" para superar la rutina de "siempre lo he hecho así" y aplicar nuevos conceptos.



CARLOS ROSSER

Socio - Director de ROSSER MANAGEMENT y de IMAN CONSULTORES

Ha trabajado el "Decision Negotiations System" de la Universidad de Harvard con Equipos Comerciales de Seur, Aerolíneas Binter Canarias, El Pozo, Ibermutuamur, Mapfre Seguros, Trade Credit RE, Expenses Reduction Analyst, Jimten, Pikolinos, Panama Jack, Fripozo, Proalimint, Astican Astilleros, entre otras empresas de referencia.

Especializado en Coaching Comercial con más de 500 Cursos impartidos y 10 años de experiencia acompañando a Comerciales de diferentes sectores en visitas a clientes.

Economista y Sociólogo por la Universidad de Friburgo.

Psicoterapeuta de Grupo por la Facultad de Medicina de Murcia.

Diplomado por Concourse of Wisdom (Tejas-USA).

Profesor y conferenciante en Escuelas de Negocios, Universidades, Cámaras de Negocios y Plataformas de Cursos vía Satélite.

Autor de diferentes publicaciones y libros editados en Fundación Confemetal:

- **Cómo Vender a Clientes Resistentes**
- **Olvida las Técnicas de Ventas**
- **Jefes, Clientes, Colaboradores,..**
- **Gestión Telefónica de Cobro**

Seminario **Cómo evitar perder ventas por precio** *Subir los precios e Incluso vender más*

Castellón, 25 de septiembre de 2019



inscríbete en
www.apd.es

Formaliza tu inscripción a este seminario a través de nuestra web www.apd.es:

- 1) Regístrate en nuestra web
(recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
- 2) Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte
- 3) Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados

Informaciones prácticas

- Fecha: Castellón, 25 de septiembre de 2019
- Lugar: CEEI Castellón
Ronda Circunvalación, 188, 12003, Castellón
- Horario: de 10h a 18h
- Teléfono: 964 72 20 30

Cuota de inscripción

- Socios Protectores: 285€ + 21% IVA.
- Socios de APD: 400€ + 21% IVA.
- No socios: 800€ + 21% IVA

Derecho de inscripción

- Documentación
- Almuerzo de trabajo
- Certificado de asistencia

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago del derecho de inscripción se hará efectivo antes de iniciarse este seminario por medio de alguno de los siguientes procedimientos:

- Domiciliación
- Transferencia a favor de A.P.D.:
Banco Santander ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Cheque nominativo

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.