



# COMERCIAL de VENDING

## OBJETIVOS

### GENERALES

Especialización de los comerciales dentro del ámbito de la Venta Desatendida.

### COMPETENCIAS PROFESIONALES

Los Asistentes a este curso desarrollarán las habilidades necesarias para:

- Identificar y captar nuevos clientes potenciales.
- Disponer de los Argumentos necesarios para defender la política de precios - calidad del servicio de su empresa.
- Utilización de una Cuenta de Explotación como método de evaluación para la instalación de máquinas en un nuevo emplazamiento.
- Mejorar en las técnicas de venta que le permitan aumentar las probabilidades de éxito en un proceso de venta de Servicios y Productos.
- Conocer las diferentes fase que comprende un proceso de venta.
- Conocer como se comporta el comprador durante un proceso de venta.
- Elaborar Ofertas de producto y servicios a presentar a clientes potenciales.

### DESTINATARIOS

Gestores de Ruta, Comerciales, Técnicos, cualquier persona interesada en conocer ampliar conocimientos.

### FORMATO Y DURACIÓN

**Formato:** Presencial y Online

**Duración:** 7-8h en formato presencial y 40h en formato Online.

### CONTENIDOS

*Capítulo 1.- Situación actual del sector vending / distribución automática.*

- *Situación actual del Mercado del Vending.*

*Capítulo 2.- Concepto de servicio.*

- *Donde se presta el servicio.*
- *Importancia del contacto con el cliente.*
- *Seguimiento de los puntos ya obtenidos.*
- *Correlación entre necesidades del cliente y prestaciones del operador.*

*Capítulo 3.- Captación de clientes potenciales.*

- *Formas de captación.*
- *Identificar las necesidades de cada tipo de cliente.*
- *Como preparar la oferta de servicios.*
- *Argumentación para defender nuestro precio.*

*Capítulo 4.- El círculo de la venta:*

- *Tipos de vendedor.*
- *Tipos de comprador.*
- *Motivaciones del comprador.*
- *Fases de la venta.*

*Capítulo 5.- Estructura de costes y cuenta de explotación:*

*Identificación de los elementos que intervienen en una estructura de costes en una empresa operadora para evaluar la viabilidad de los posibles emplazamientos.*

### CRITERIOS Y PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

*Se realizan diferentes cuestionarios y dinámicas de grupo (presencial) basadas en el contenido del curso. Algunos de ellos son evaluados por el tutor del curso.*



### FORMADOR



Francesc Güell

Director General y Consultor en **TPC NetGrup**, con anterioridad, Director General de CVV en España. Previamente trabajó como Director

Técnico y Adjunto a la Dirección en la empresa AUTOMATIC S.A.

FORMACIÓN CERTIFICADA POR



¿Quieres bonificar tu formación?

Nosotros te ayudamos



fundae.es