

TÈCNIQUES DE VENDA PER TANCAR PRESSUPOSTOS

**CONNECTA AMB EL TEU CLIENT, GUANYA LA SEVA CONFIANÇA I
DIFERENCIA'T DEL TEU COMPETIDOR**

✨ Per què no et pots perdre aquesta formació?

Perquè està pensada per a tu, que et dediques a fer reformes.
Perquè avui no n'hi ha prou amb fer una bona feina: cal saber explicar-la,
transmetre seguretat i fer sentir al client que està en bones mans.
Tancar un pressupost (tancar una venda) no és només donar un preu: és
entendre què necessita aquella persona, com se sent, què espera de la
reforma... i fer-li veure que tu ets la millor opció.

OBJECTIUS:

- Millorar la relació amb els clients i amb l'equip de feina.
- Aprendre a comunicar millor i amb més seguretat.
- Saber adaptar-te a diferents tipus de persones i situacions.
- Entendre què és la intel·ligència emocional i com pot ajudar-te a vendre millor.
- Posar-te al lloc de qui tens al davant i guanyar-te la seva confiança.
- Aprendre a posar límits quan cal (i saber dir "no" sense por).
- Conèixer cap on van els mercats i com adaptar- s'hi.
- Saber quin és el teu client ideal i com arribar
- Com donar i rebre feedback
- Tolerància a la frustració i autoconeixement

Dates: 8 i 29 d'octubre
presencials, i 15 i 22 d'octubre
online

Horari: Presencial de 10h a 14h,
Online de 14.00 h a 16.00 h

Lloc: Passeig Torras i Bages 53,
08030 Barcelona (Seu Greincat)

FORMADOR:

Diego Albadalejo



Especialista i col·laborador
del Gremi.

Consultor empresarial en
màrqueting i vendes.

Orientat a l'estratègia de
creixement de les PIMES.

(Dret Tributari, Direcció
Comercial per EADA, Màster
en Marketing per ESADE.
Titulat en Coaching y PNL.

CONTINGUT:

- Treballarem aspectes personals i emocionals que impacten directament en com comuniquem i venem.
- Com funciona el nostre cervell i com influeix en les vendes.
- Actitud, valors, zona de confort i creences que limiten.
- Gestió de l'estrès i de les emocions.
- Escolta activa, assertivitat i empatia
- Comunicació verbal i no verbal.
- Tancar més vendes... i fer-ho amb més tranquil·litat.
- Diferenciar el que fa un líder del qual fa només un "cap".
- Conduir el teu equip amb més eficiència.
- Gaudir mentre aprens i millores com a professional.
- Com donar i rebre feedback
- Tolerància a la frustració i autoconeixement.
- ♦ LA VENDA COM A PROCÉS HUMÀ
- Les 7 fases de la venda.
- Psicologia de la venda i comportaments clau.
- Com motivar el client i generar confiança.
- Tractament d'objeccions i tancament efectiu.
- Presentació d'un pressupost que marqui la diferència.
- ♦ EL CLIENT I EL MERCAT
- Com és el client d'avui i què espera.
- Tendències del mercat i hàbits de consum.
- Diferenciació, valor i expectatives
- ♦ EINES I ESTRATÈGIES PER VENDRE MÉS I MILLOR
- CRM i orientació al client.
- L'embut de vendes.
- Negociació pràctica.
- Finançament com a eina de decisió
- Contractes, pressupostos i com donar-los valor.

És moment de deixar de "provar sort" i començar a vendre amb humanitat, estratègia i confiança.

🔔 Places limitades! Apunta't i transforma la manera com comuniques i vens el teu servei

PROFESSIONAL NO AGREMIAT *

200 € + IVA

*Si vols agremiar-te consulta les condicions i avantatges

PROFESSIONAL AGREMIAT

150 € + IVA

*Cal estar al corrent de pagament de quotes del Gremi

Es considerarà inscrit quan s'hagi fet el pagament

RESERVA JA LA TEVA PLAÇA!