

Marzo

IMPACTO COMERCIAL: ¿Cómo crear valor en ferias y otros eventos?

En estos talleres trabajamos, enseñamos y entrenamos a los asistentes en las técnicas y habilidades necesarias para impactar y vender con mayor efectividad en las ferias y/o en eventos.

❑ **BLOQUE I: INTRODUCCIÓN: COCIENCIA DE CAMBIO- De productos Low Cost a Productos Premium**
Romper paradigmas actuales, concienciarnos y prepararnos para los nuevos retos del futuro en nuestro sector. Claves para crear una oportunidad en momentos de crisis. ¿Cómo convertir nuestros productos de low cost a productos Premium?

❑ **BLOQUE II: ¿CÓMO IDENTIFICAR VALOR EN NUESTROS PRODUCTOS?**
Conoceremos los distintos motivos por los que compran los clientes y aprenderemos a cómo crear valor a través de la técnica de Marketing VA de forma muy práctica.

❑ **BLOQUE III: ¿QUÉ HERRAMIENTAS UTILIZAR COMERCIALMENTE EN UN EVENTO?**
De modo práctico, trabajaremos en grupos para luego presentar nuestros productos con impacto, crear argumentos comerciales de ventas para las ferias y preparar preguntas frecuentes de los clientes y cómo resolverlas.

❑ **BLOQUE IV: ¿CÓMO PREPARAR UNA FERIA CON ÉXITO? EI ANTES, DURANTE Y DESPUÉS.**
En este bloque aprenderemos consejos claves para aprovechar al máximo comercialmente una feria/evento, y concretamente en el antes, durante y después. Además, conoceremos los errores más frecuentes que se comenten al asistir a una feria.

❑ **BLOQUE V: PRACTICANDO LAS HABILIDADES COMERCIALES EN UN EVENTO**
A través de ejercicios prácticos y simulaciones (role plays), practicaremos distintas habilidades comerciales a través de técnicas, como por ejemplo, impactar positivamente desde el primer minuto en un cliente, conectar con distintos tipos de personas y adaptar nuestros mensajes de venta a ellos, a través de la comunicación verbal (CV) y no verbal (CNV) para promover el cierre de ventas.

Fecha:

Lunes 09: 15:00 H- 20:00 H

Martes 10: 09:00 H- 14:00 H

Lugar: Pendiente - La Palma

Precio: 30 €/asistente (plazas limitadas)
TALLER GRATUITO PARA INSCRITOS EN EL CONSEJO REGULADOR

Inscríbete ahora en:

T: 922 444 404

viticultura@vinoslapalma.com

Objetivos:

- ❑ Aprender a **identificar, crear y comunicar valor añadido** de los vinos de las distintas Denominaciones de orígenes.
- ❑ Aprender a prepararse para aprovechar una feria con éxito.
- ❑ Conocer y practicar **técnicas de impacto (CNV) y diferenciación comercial (elevator pitch) aplicado a las ferias.**
- ❑ Afrontar y responder **preguntas y objeciones frecuentes de clientes y promover el cierre de la venta.**