



FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO
REGIONAL



UNIÓN EUROPEA

ACTIVIDAD T-CUE

Ventas: negociación y gestión de conflictos con clientes

Objetivo de la actividad:

En el marco del Plan de Transferencia de Conocimiento Universidad-Empresa 2015-2017 de la Junta de Castilla y León, el Parque Científico UVa organiza el Taller 'Ventas: *negociación y gestión de conflictos con clientes*' con el objetivo que los emprendedores sean capaces de comunicar y vender sus proyectos de forma creativa y efectiva para lograr las metas que tienen planteadas.

Se les dotará de una metodología creativa, sencilla y flexible, que les capacite para enfrentarse a las distintas situaciones que vivirán durante su actividad profesional a la hora de vender su producto/servicio. Lograrán adaptarse a las necesidades que tengan sus clientes, permitiéndoles conocer los cambios que se produzcan en los gustos y preferencias que tienen con la finalidad de adaptarse a los mismos.

La actividad formativa está impartida por Symbiosis Consultores, empresa formada por profesionales altamente cualificados con una experiencia de más de 10 años en el campo de la consultoría a empresas e instituciones públicas.

El consultor encargado de la actividad será Gonzalo Lorenzo Castro, Diplomado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid, Máster en Formación de Formadores por la Universidad Camilo José Cela y Máster en Mediación Sociolaboral por la Universidad de Valladolid. Gonzalo es consultor - formador y cuenta con una amplia experiencia en tareas de docencia, consultoría y asesoría.

Esta actividad está subvencionada por la Consejería de Educación para la realización de actuaciones de transferencia de conocimiento contempladas en el Plan TCUE 2015-2017, cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Dirigido a:

La comunidad de emprendedores de la Universidad de Valladolid: profesores, investigadores y estudiantes con perspectivas de iniciar una actividad emprendedora, así como profesionales de proyectos empresariales en fase de incubación.

Día, lugar y horario:

20, 21, 25 y 26 de mayo de 2015 de 16:00 a 20:00 horas.

Sala Naranja del Edificio de I+D - Campus Miguel Delibes. Paseo de Belén, 11. 47011-Valladolid. ([plano de ubicación](#))



FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO
REGIONAL



UNIÓN EUROPEA

Inscripciones:

Actividad gratuita previa inscripción enviando un correo electrónico con los datos personales a: asesor.parque.cientifico@uva.es Se confirmará la admisión a través de correo electrónico.

Agenda:

1er día – 20 de mayo del 2015

16:00 a 16:15 Presentación del curso

16:15 a 16:45 La Automotivación. Del Vendedor antiguo vs Vendedor nuevo

16:45 a 17:45 Metodología de Ventas CURVE (Fase I: Conectar con el Cliente)

17:45 a 18:00 Descanso

18:00 a 19:00 Simulaciones del “Rol Play”

19:00 a 20:00 Visualización y Análisis de las Simulaciones

2º día – 21 de mayo del 2015

16:00 a 16:45 La Venta en Equipo y “Rol Play”

16:45 a 17:45 Metodología de Ventas CURVE (Fase II: Entender al Cliente)

17:45 a 18:00 Descanso

18:00 a 19:00 Simulaciones del “Rol Play”

19:00 a 20:00 Visualización y Análisis de las Simulaciones

3º día – 25 de mayo del 2015

16:00 a 17:15 Metodología de Ventas CURVE (Fase III y IV: La Propuesta y Las Objeciones)

17:15 a 17:45 Ejemplos Prácticos

17:45 a 18:00 Descanso

18:00 a 19:00 Simulaciones del “Rol Play”

19:00 a 20:00 Visualización y Análisis de las Simulaciones

4º día – 26 de mayo del 2015

16:00 a 17:00 Metodología de Ventas CURVE (Fase V: El Cierre de la Venta)

17:00 a 17:45 Ejemplos Prácticos

17:45 a 18:00 Descanso

18:00 a 19:00 Simulaciones del “Rol Play”

19:00 a 20:00 Visualización y Análisis de las Simulaciones