

TALLER LEAN

Ventas: negociación y gestión de conflictos con clientes

Fecha: martes 3, lunes 9, miércoles 11 y lunes 16 de mayo de 2016.

Horario: De 16:00 a 20:00 horas.

Lugar: Sala Naranja del Edificio I+D. Parque Científico Universidad de Valladolid.

Organiza: Parque Científico UVa.

Objetivos:

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 este taller con el objetivo que los emprendedores sean capaces de adaptar los procesos comerciales a la metodología Lean, de tal forma que nos permita diseñar, planificar y ejecutar las ventas de manera más rentable y optimizada, es decir, buscando inicialmente más la calidad que la cantidad y, una vez conseguida esta calidad, también la cantidad.

El objetivo de los modelos Lean es eliminar el despilfarro y el derroche innecesario en los procesos, aprendiendo lo más rápido posible de los errores para posteriormente corregirlos. Para estudiar este despilfarro debemos conocer el valor aportado. Este análisis del valor añadido debe realizarse desde la óptica del cliente y no desde la de la organización y, como consecuencia del mismo, permitirá entender mejor el proceso en todas sus etapas para lograr la conversión del mayor número de oportunidades en clientes fidelizados.

Los beneficios que ofrece la implantación de la metodología Lean en las ventas son, entre otros:

- ✓ Desarrollar e implantar dentro de la organización la cultura y filosofía de mejora continua Lean.
- ✓ Mejorar la efectividad de la venta.
- ✓ Incrementar la productividad en los equipos comerciales, reduciendo los tiempos que van desde la apertura de nuevos clientes hasta la firma de los contratos.
- ✓ Mejorar el servicio ofrecido a los clientes gracias a conocer sus necesidades reales.
- ✓ Estandarizar los procesos y las herramientas de trabajo
- ✓ Eliminar todos los desperdicios existentes en la operativa comercial, y en su relación con otras áreas (Ingeniería, Compras, Producción, Logística...).
- ✓ Asegurar la calidad en cada operación comercial.
- ✓ Desarrollar equipos de trabajo motivados y entrenados para resolver problemas.



FONDO EUROPEO DE
DESARROLLO
REGIONAL



UNIÓN EUROPEA

Esta actividad 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.

Esta actuación se encuadra en el Plan TCUE 2015-2017 y ha sido seleccionada en el marco de un programa operativo cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Junta de Castilla y León.

Beneficiarios:

Estudiantes, egresados, profesores, investigadores, doctorandos, PAS y, en general, toda la comunidad de la Universidad de Valladolid.

Este taller está limitado a un número máximo de 12 asistentes.

Programa:

Martes, 3 de mayo

Presentación del taller e introducción.

La Automotivación. Del Vendedor antiguo vs Vendedor nuevo: Las Personas como primer paso para implantar la metodología Lean – Sales Training.

Las diferentes fases de la venta: Los Procesos como herramienta para implantar la metodología Lean - Sales Training.

Fase I: Cómo conectar con el Cliente de una forma eficiente: Identificación de las oportunidades de venta.

Curva de aprendizaje SMART (Metodología de Lean - Sales Training CURVE)

Lunes, 9 de mayo

Introducción.

La Venta en Equipo y “Rol Play”.

Fase II: Cómo entender al Cliente: Practica la escucha activa.

Herramienta KNIFE. (Metodología de Lean - Sales Training CURVE).



Miércoles, 11 de mayo

Introducción.

Fase III: Preparación y presentación de la Propuesta: Enfoque al cliente y mejora de la eficiencia del proceso.

Herramienta AIDA (Metodología de Lean - Sales Training CURVE).

Fase IV: Resolución de las Objeciones planteadas: Identificación y Técnicas de resolución.

Herramienta DUE (Metodología de Lean - Sales Training CURVE).

Casos prácticos.

Lunes, 16 de mayo

Introducción.

Fase V: El Cierre de la Venta: Mejora tus resultados conociendo diferentes técnicas y procesos.

Herramienta PAS (Metodología de Lean - Sales Training CURVE).

El proceso Post-Venta: Cómo tener a nuestros clientes contentos de una forma eficiente. Ejemplos Prácticos.

Conclusiones y cierre.

COORDINACIÓN:

Pedro Ignacio Ruiz de la Loma, asesor al emprendedor de la Unidad de Creación de Empresas de la Universidad de Valladolid. Parque Científico UVa.

Correo electrónico: asesor.parque.cientifico@uva.es

Teléfono: 983 186 425

INSCRIPCIONES:

Asistencia gratuita previa inscripción en el siguiente enlace

<http://goo.gl/forms/ODpstG445U>