

## JORNADA ABIERTA

# “Cómo presentar ofertas vencedoras”

*Jueves 13 de Mayo de 2010*

### Presentación

Si contemplamos la venta como proceso, podemos hablar de las distintas fases que sucesivamente lo componen como: concertar una cita, descubrir necesidades, preparar una oferta, presentarla, rebatir objeciones y cerrar.

Preparar la oferta y presentarla son fases vitales, ya que si se realizan correctamente, evitan las objeciones y se pasa directamente al cierre.

En esta sesión, de un modo MUY PRÁCTICO, los asistentes van a descubrir un conjunto de técnicas eficaces facilitadoras de dicho objetivo. Se abordará tanto el aspecto de la creación del documento escrito cuanto las habilidades necesarias para su presentación, defensa y victoria.

### Objetivos

- Descubrir las claves de una oferta vencedora
- Utilizar las Técnicas adecuadas para su redacción ¿cómo escribirla?
- Seleccionar y emplear recursos y apoyos facilitadores de la presentación.
- Incorporar habilidades personales que aumentan la capacidad de persuadir, convencer y lograr el objetivo.

### Programa

#### 1 Primera Parte:

La oferta escrita. Impacto por carta. Cómo leemos. Cómo construimos documentos. La imagen que impresiona.

#### 2 Segunda Parte:

La presentación. Habilidades personales. Recursos. La expresión verbal. Escucha activa. Observando al cliente.

### Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs, y futuros empresarios.

### Ponente:

Luis Roig Sancho

Director Comercial de Galua Inversiones

[www.galuainversiones.com](http://www.galuainversiones.com)

### Día, Hora y Lugar:

Jueves 13 de Mayo de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia