

VENTA PROFESIONAL DE HORMIGÓN ELABORADO - 2020

Criterios para el desarrollo de una gestión eficiente

Introducción.

Lo que podría denominarse la era de la venta, nace en la primera mitad del siglo pasado con dos guerras mundiales y un periodo entre ambas con un descalabro económico en los países más poderosos, hizo que las industrias tuvieran excedentes de producción que necesitaban colocar y allí nace la era de la venta, donde los cursos de venta pasan a ser una necesidad para el desarrollo de las competencias de las personas que ejercían esta profesión.

Si hasta ese momento la demanda superaba a la oferta en casi cualquier producto manufacturado, en este periodo empieza a dar un giro mundial de 180° donde la oferta supera la demanda y donde luego la oferta de productos sustitutos o equivalentes agrava aún más el escenario.

A esta gran oferta diversa, se suma la accesibilidad de los consumidores a gran cantidad de informaciones, el escaso tiempo disponible y la alta presión por reducción de costos en todos los ámbitos, lo cual requiere profesionales de ventas y mercadotecnia con elevado nivel de competencias y especialización en los productos que están comercializando de forma tal de actuar no solo pasando una oferta, sino orientando en la preventa para que el potencial cliente pueda analizar las necesidades que satisface cada oferta disponible, definir su pedido y efectuar la post venta para tener mayores chances para potenciales recompras.

Basado en la existencia de alternativas al hormigón elaborado, desde el casi en desuso hormigón en obra, los cerramientos laterales de mampuestos o madera, asfalto en pavimentos, madera y acero en estructuras, sumado a empresas de las denominadas "revolvedoras" es que en la búsqueda de la plena satisfacción de los clientes de la AAHE es que se tomó la decisión de elaborar este curso de 10 horas para Profesionales de la venta de Hormigón Elaborado con el objetivo de lograr plena satisfacción de aquellos que comprenden hormigón elaborado a nuestros asociados.

Quienes deben tomar este curso:

Aquellos profesionales actuantes en empresas de Hormigón Elaborado asociadas y no asociadas a la Asociación de Hormigón Elaborado.

Quienes se benefician con este curso:

Los dueños, los gerentes generales, los responsables de operación y en general todas las áreas se verán beneficiados por la gestión profesional de sus vendedores

PROFESOR

Ing. Enrique Tomás Kenny

Módulo 1

Segmento 1-1

- Introducción al curso

Segmento 2-1

- Conceptos de la tecnología, producción, entrega y control de calidad del H^o E^o

Segmento 3-1

- Analizando nuestros clientes (perfiles, necesidades, expectativa, documentos, forma de contratación, planificación, estimadores, AutoCAD, BIM, LEED, 3 D)
- Pavimentos (urbanos, industriales, rutas y carreteras)
- Infraestructura (social, energética, comunicación)
- Vivienda (en altura, horizontal-social, emprendimientos, fideicomisos)

Segmento 4-1

- Componentes de la formulación de un pedido en general.

Módulo 2

Segmento 1-2

- Revisión de conceptos claves del Módulo 1

Segmento 2-2

- De los componentes de Formulación de Pedidos al Pedido Asertivo de Cotización y Entrega de H^o E^o (**PACEH**)

Segmento 3-2

- Las habilidades del vendedor profesional de hormigón elaborado
- Relación valorada por el cliente y claves para una relación efectiva con el cliente
- El valor de las preguntas y la habilidad de formular buenas preguntas
- Creando oportunidades
- Identificando problemas y sugiriendo soluciones.
- Gestionando relaciones difíciles o clientes complejos.
- Causas de clientes difíciles
- Cómo lidiar con conflictos con clientes difíciles
- Identificación de los estilos de conflictos más comunes (No asertividad, agresión directa, agresión indirecta)
- Pasos para la resolución de conflictos con clientes.
- Cómo resolver y transformar un conflicto en las bases de una potencial buena relación.
- Construcción de relaciones sólidas y durables.