

CURSO ONLINE PARA VENDEDORES PROFESIONALES DE HORMIGON ELABORADO

Técnicas de gestión de venta diferenciada y eficiente.

Introducción:

Lo que podría denominarse la era de la venta nace en la primera mitad del siglo pasado entre las dos guerras mundiales, donde a causa de la gran crisis económica en los países más poderosos, se generó una situación de grandes excedentes de producción, resultado de la combinación del aumento de productividad, con caída de la demanda. Esto generó la necesidad de tomar acciones para conseguir vender más, ser más efectivo en los procesos, concretar más ventas en menor tiempo y esto dio origen a la necesidad de ser más habilidosos y profesionales a la hora de vender y para cubrir este déficit se necesitaron de cursos de venta, sobre todo en los Estados Unidos.

Hasta ese momento como la demanda superaba a la oferta en casi cualquier producto manufacturado, la venta era solo atender la demanda, pero a partir que la oferta de un mismo bien superaba la demanda y posteriormente la aparición de sustitutos o equivalentes, obligaron aún más a desarrollar mayores competencias a la venta profesional.

En los últimos 25 años, sumado a la mayor oferta de bienes y servicios, la irrupción de internet, permitiendo recibir y acceder a gran cantidad de ofertas/informaciones, sumado a consumidores en muchos casos con escaso tiempo y capacidades para el análisis, subió aún más el nivel de exigencia de los profesionales de ventas y mercadotecnia.

Sumado a esto en los últimos 10 años estábamos asistiendo a una tendencia de ingreso lento a la llamada “era digital” de las transacciones comerciales (Amazon, Mercado Libre, Alibaba, etc.), con mayor penetración en los consumidores más jóvenes. Pero la irrupción de la pandemia de Covid-19, con cuarentenas, aislamientos y regulaciones, hicieron que a partir de marzo de este año los progresos en términos de penetración de la digitalización en la comercialización, superaran ampliamente lo evolucionado desde el 2010.

La venta de H° E°, no está exento de este contexto y de los cambios que obliga esta nueva realidad, sumado a un mercado con caída de la demanda, aumento del número de empresas de las llamadas “revolvedoras” que a veces consiguen entregar algo similar al H° que trae aparejado aumento de la informalidad, sumado a una fuerte competencia de materiales sustitutos como el hormigón en obra, cerramientos de mampuestos/madera/otros, el asfalto en pavimentos, madera y acero en estructuras.

Y pensando en apoyar a nuestros asociados, es que se tomó la iniciativa de adaptar y actualizar el curso para Vendedores Profesionales del Hormigón Elaborado que se dictó en el año 2019, para un formato este nuevo contexto en una versión Online



El curso tendrá una carga horaria 15 horas, en seis sesiones de 2 horas y media cada una, con el objetivo que los vendedores de nuestros asociados adquieran conocimientos y herramientas para ser más competitivos en este nuevo contexto, teniendo una última sesión con foco en la gestión de venta remota en tiempos de pandemia, donde se analizarán técnicas y herramientas para no perder eficacia al no poder actuar en forma presencial como lo veníamos haciendo habitualmente

Quienes deben tomar este curso:

Aquellos profesionales actuantes en empresas de Hormigón Elaborado asociadas y no asociadas a la Asociación de Hormigón Elaborado, que quieran incrementar su eficacia y profesionalismo en las ventas.

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

PROGRAMA DEL CURSO ON-LINE 6 SESIONES (TOTAL 15 HORAS)

Primera sesión

- Introducción al curso
- Diferentes modelos de venta
- Concepto Precio/Valor en la venta
- Concepto Precio/Valor en el H°E°

Segunda sesión

- Conceptos de la tecnología y control de calidad del H° E° (primera parte)
- App de Control de Calidad AAHE
- Conceptos de la tecnología y control de calidad del H° E° (segunda parte)
- Segmentación de aplicaciones del H° E°
- Precio/Valor de los compradores de H°E° por segmento aplicación.
 - Pavimentos (urbanos, industriales, rutas y carreteras)
 - Infraestructura (social, energética, comunicación)
 - Vivienda (en altura, horizontal - social, emprendimientos, fideicomisos)
 - Hormigón a la Vista/Arquitectónico



- Componentes de la formulación de un pedido en general.
- De los componentes de Formulación de Pedidos al Pedido Asertivo de Cotización y Entrega de H° E° (**PACEH**)
- Eligiendo la escalera del **BENEFICIO-VALOR** para superar el muro del **PRECIO**

Tercera, Cuarta y Quinta Sesión

- Las habilidades del vendedor profesional de hormigón elaborado
- Prospectando y creando oportunidades
- Identificando lo que el cliente da valor
 - El valor de las preguntas y la habilidad de formular buenas preguntas
 - Gestionando relaciones difíciles o clientes complejos.
- Cómo gestionar las objeciones, cierres y conflictos
 - Una aproximación a tipos de clientes
 - Herramientas básicas para gestión de conflictos con clientes.
 - Cómo resolver y transformar un conflicto en las bases de una potencial buena relación.
- Construcción de relaciones sólidas y durables

EVALUACION DE LOS PARTICIPANTES DE LOS CINCO PRIMEROS MODULOS

Sexta sesión: Profesionales de Venta de H°E° en tiempos de pandemia y usando medios digitales

- Ventas presenciales en el recuerdo - ¿Y ahora qué?
- Knowmad los vendedores de H°E° ya éramos ¿que nos cambió la pandemia?
- Buenas y malas de la digitalización en nuestra gestión efectiva de venta
 - CRMs
 - La cultura del encuentro
- Herramientas para reuniones virtuales efectivas
- Negociaciones, manejo de objeciones, cierres y gestión de reclamos virtuales

Cronograma del curso:

Jueves **29/08** – Introducción, Inicio del Curso y Primera Sesión

Jueves **05/09** – Segunda Sesión

Jueves **12/09** – Tercera Sesión

Jueves **19/09** – Cuarta Sesión

Jueves **26/09** – Quinta Sesión y Evaluación

Jueves **03/10** – Sexta Sesión y Cierre del Curso

Todas las sesiones serán de 14:30 a 17:00 horas.