

# Programa ventas: Descubre el “para qué” de tus clientes

**Fecha de publicación:** 7/10/2016 0:00

## **Descripción:**



El Vivero de Empresas del Ayuntamiento de Móstoles organiza el próximo martes 18 de octubre, de 10 a 12:30 horas, la primera de dos jornadas `Descubre el "para qué" de tus clientes´, un taller totalmente gratuito donde los asistentes podrán aprender a profundizar en la toma de decisión de un cliente y gestionar una relación comercial en escenarios de ganar- ganar.

En el método tradicional, el vendedor asume que su cliente tiene una necesidad para un producto que él le vende e intenta gestionar la venta hasta que el cliente admite esa necesidad. En el nuevo paradigma, el vendedor no asume esa necesidad, sino que busca un hueco entre lo que puede necesitar el cliente y la solución o servicio que el vendedor puede ofrecer. En esta jornada se trabajará cómo conocer ese "para qué" y cómo es el proceso de toma de decisión asociado. También se tratará el principio de ganar-ganar, porque es muy importante tener satisfechos a los clientes, relaciones de larga duración y referencias entusiastas.

La sesión será impartida por Paco León Fundador y Director de Lionship. Cuenta con más de 12 años de experiencia en compañías líderes del sector de las telecomunicaciones y tecnologías de la información como Jazztel, Telefónica o TecnoCom entre otras. Experiencia desarrollada principalmente en mercados de empresas y ocupando puestos de responsabilidad en áreas de marketing y de desarrollo de negocio. Es coach certificado ACC por ICF, miembro de la Comisión de Coaching de Equipos de ICF, facilitador y coach en la Escuela de Coaching Lider-haz-GO!. Certificado analista PDA (Personal Development Analysis).