

DATISA presenta un curso de técnicas de venta para los miembros de su canal de valor añadido

El curso, que la compañía ha desarrollado en colaboración con la Escuela de Negocios ESIC, forma parte de su estrategia de formación para el canal, recogido en su Channel Business Plan 2008.

Madrid, 7 de mayo de 2008. DATISA, compañía española especializada en el desarrollo y comercialización de software ERP, presenta un curso de técnicas de venta dentro de su programa de formación para el canal. Se trata de una iniciativa que se engloba en el apartado de capacitación comercial del Channel Business Plan 2008 de la compañía, presentado el pasado mes de febrero y cuyo principal objetivo es potenciar la eficacia de las acciones comerciales de sus distribuidores de valor añadido en toda España.

El curso, diseñado conjuntamente con la Escuela de Negocios ESIC, sigue la estrategia de DATISA de ofrecer a su canal una formación de carácter global que se complemente con un profundo conocimiento en las herramientas de la compañía.

“Nuestras propuestas de formación están orientadas no solamente al detallado conocimiento funcional del producto sino también al área comercial y técnica. Hemos querido presentar cursos de formación prácticos adaptados a la realidad del distribuidor que creemos altamente rentables y que se verán reflejados en sus resultados”, afirma Isabel Ballester, directora comercial de DATISA.

Objetivos específicos

El objetivo principal del curso es acercar al canal las técnicas de venta que se dan en concreto en su desarrollo comercial y el conocimiento de herramientas que pueden rentabilizar sus acciones comerciales. Para ello, se presentará una metodología eficaz para la detección de clientes potenciales y de sus necesidades. También se pretende potenciar las habilidades para transformar las necesidades en beneficios para el cliente, practicando los distintos escenarios de presentación de productos y servicios.

Contenidos del curso

Durante el curso se tratarán diversos aspectos del área comercial que ayudarán a los asistentes a identificar y practicar las habilidades necesarias para la detección de necesidades de la clientela potencial. Los distintos temas que se abordarán serán:

- Visión global de un proceso comercial, que versará sobre las fases de la venta consultiva, los objetivos de cada fase y el ciclo comercial del canal de DATISA.
- Actitudes de efectividad, donde se tratarán los paradigmas y hábitos de efectividad, la proactividad como inicio o las técnicas asertivas como medio para superar las dificultades.
- La detección de clientes potenciales. Cómo localizarlos, mejores criterios para localizar nuevos mercados y definición de los perfiles de clientes.
- La toma de contacto, donde se hará un extenso análisis de las herramientas de Marketing Directo para la captación.
- Realización de la oferta a medida: del perfil a la propuesta personalizada.
- Presentación y venta final, donde se tratarán aspectos como el entorno típico de la venta, errores habituales, la argumentación, herramientas para la venta, objeciones o el cierre de la venta.
- Seguimiento y Post-venta. Fidelización y venta cruzada, la cuota del cliente y análisis del portfolio de productos y de la

cartera de clientes.

La información y suscripciones se pueden realizar llamando al 917 159 268 o al 902 328 472. Plazas limitadas.

Información corporativa

DATISA es una compañía especializada en la fabricación y comercialización de software ERP. Desde su constitución en 1979, mantiene su filosofía de atención al cliente y cuidado y profesionalización del canal.

Entre todos sus productos destacan: Gesda 64 para la Gestión Comercial; Speedy Coda 64 para la Contabilidad General; Tesda 64 para la Gestión de Tesorería; Inmda 64 para la Gestión de Inmovilizado; Gesda TPV 64 para la gestión en los puntos de Venta y Giranda 64 para la Gestión de Establecimientos Especialistas en Neumáticos. DATISA, además, ofrece otras dos soluciones de gestión verticales en su plataforma DATISA SERIE 32: Gesda 32 H, para la Gestión Comercial en el sector de la hostelería y ResdaWin 32 para la gestión de restaurantes.
