

<b>CURSO</b>	<b>LAS CLAVES DE LA VENTA COMPLEJA</b>  <b>Venta de Maquinaria. Venta de tecnología e IT.</b> <b>Venta de ciberseguridad. Arquitectura &amp; construcción.</b> <b>Venta de consultoría.</b>
--------------	---

<b>FECHAS</b>	<b>19 - 20 julio</b>	<b>HORARIO</b>	<b>16:00 a 20:00</b>
<b>DURACION</b>	<b>2 tardes</b>	<b>MODALIDAD</b>	<b>Presencial</b>
<b>MATRÍCULA</b>	<b>90 €</b>	<b>LUGAR</b>	<b>Gijón</b>

**CONTENIDOS:**

1. Las bases de la venta compleja
  - Los servicios y productos de alto valor, alto precio y alta implicación.
  - Gestionar e implicar a equipos de decisión complejos
  - Saber gestionar el tiempo en la venta compleja.
  - Soluciones que afectan todo el ámbito de operaciones del Cliente
2. Las fases de la venta compleja
  - Fase de Reconocimiento de las Necesidades
  - Fase de evaluación de ofertas
  - Fase de Resolución de preocupaciones
  - Fase de implementación
3. Perfil de los contactos en venta compleja
  - Guardametas. Foco en la receptividad
  - Influenciadores. Foco en la insatisfacción
  - Decisores. Foco en el poder
4. Aplicaciones prácticas
  - Venta de Maquinaria
  - Venta de tecnología e IT
  - Venta de ciberseguridad
  - Arquitectura & construcción
  - Venta de consultoría

**IMPARTE:****COMMERCIAL CRITERIO**

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

**ALFREDO RUIZ SANTOLAYA**

Universidad de Barcelona.  
 Escuela Superior de Relaciones  
 Públicas.  
 Estudios en Relaciones Públicas y  
 Comunicación.  
 Programa Superior en Alta  
 Dirección. ICAI-ICADE.  
 Programa Superior en Marketing  
 Digital ESIC.  
 Secretario General en Club de  
 Marketing de La Rioja. (1987-2011).

**FORMADOR:**

Fundador y Director Académico de la Escuela Superior de Dirección  
 Empresarial y Marketing de La Rioja. (1993-2007).  
 Profesor en Instituto de Postgrado y Formación Continua ICAI-ICADE. Club  
 de Marketing de La Rioja y otras Escuelas e Instituciones.  
 Consultor en Marketing y Estrategia. Experto en comercialización,  
 comunicación y marketing.  
 Socio Director de Commercial Criterio. Consultora de Marketing Estratégico.

**SERGIO MARTÍNEZ-BERRIOBEÑA GUTIÉRREZ**

Estudios superiores en Ciencias de la  
 Información en la Universidad Complutense de  
 Madrid.  
 Ha sido Vicesecretario General y director de  
 comunicación de la Federación de  
 Empresarios de La Rioja.  
 Socio director de la firma Martínez y  
 Berriobeña Asociados dedicada a la  
 implantación de dinámica comercial y  
 marketing estratégicos.  
 Experto en comercialización, comunicación y  
 marketing  
 Colabora como ponente y profesor en  
 másteres, cursos y conferencias que imparte a  
 empresarios y profesionales por toda España.  
 Socio director de Commercial Criterio. Consultora de Marketing Estratégico.

**FORMADOR:**