GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Masterclass para una venta óptima de la impresión digital

Actualidad Empresarial | 08/04/2022 | 00:00

Es común, en el ámbito de la impresión digital, que las compañías se diferencien por sus capacidades técnicas.

Sin embargo, no es frecuente que las organizaciones cuenten con conocimientos sólidos en el área de marketing y ventas. Saber diferenciarse mejor que la competencia en este aspecto es un factor que marca la diferencia.

Por medio de la masterclass que ofrece Escuela para Impresores, es posible aumentar los márgenes, fidelizar a los clientes y descubrir nuevas estrategias, técnicas y mercados para vender los productos gráficos. La academia está dirigida por Paloma Larroy que ha formado las fuerzas de ventas de empresas líderes del sector como Xerox, Canon y Konica Minolta en varios países europeos.

¿En qué consiste la masterclass para vender mejor de Escuela de Impresores?

La Masterclass VEMID (Vender Mejor la Impresión Digital) de Escuela de Impresores está compuesta por 7 lecciones de entre 15 y 20 minutos que están disponibles para que cada persona las haga al ritmo que prefiera. El curso está dirigido a jefes de equipo, gerentes, técnicos comerciales, autónomos y a todos los interesados en adquirir conocimientos relacionados con técnicas de venta.

El objetivo es incrementar los resultados en todas aquellas acciones que se dan dentro del proceso de ventas. Para conseguirlo, es necesario tener una idea global del proceso comercial en el sector de las artes gráficas e incorporar una forma de trabajar metódica y ordenada.

De esta manera, los comerciales que imparten el curso aumentan su autoconfianza para llevar adelante las distintas acciones que requiere una venta. La Masterclass VEMID es participativa, ya que en todo momento es posible realizar consultas por correo electrónico.

Los mitos que impiden vender dentro del sector de la impresión digital

El enfoque de la masterclass y de todas las formaciones de Escuela para Impresores, es práctico y tienen el objetivo de que quienes hagan los cursos adquieran métodos efectivos de venta. En

este sentido, en el blog de Escuela de Impresores se han recopilado algunos de los mitos que circulan comúnmente sobre los comerciales del sector, lo cual sirve de guía para evitar tácticas equivocadas.

En primer lugar, los vendedores no necesitan hablar demasiado y sin cesar, porque es molesto para los potenciales clientes. Es más importante saber escuchar al cliente y entender cómo podemos aportarle un valor añadido con impacto en su empresa. Por otra parte, es recomendable adquirir un conocimiento adecuado para que el desarrollo de las tareas sean provechosas.

Por último, los comerciales no deben hacer hincapié en el servicio y la calidad, ya que eso es lo que hacen todas las empresas. Tanto el servicio como la calidad son vitales para fidelizar a los clientes, pero no contribuyen a la generación de nuevas ventas. Diferenciarse es la clave para sobrevivir.

A través de la Masterclass VEMID de Escuela de Impresores, es posible recibir la formación adecuada para poder llevar adelante un plan de ventas exitoso dentro del ámbito de la impresión digital.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/171466-masterclass-para-una-venta-optima-de-la-impresion-digital.htm