GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Vender es fácil? La formación de R&A Business Training

Actualidad Empresarial | 21/03/2023 | 00:00

Aunque la profesión de vendedor es una de las más demandas por empresas de múltiples sectores, aún no existe una formación reglada sobre cómo ejercer este trabajo. Según los especialistas de la consultora R&A Business Training, por este motivo hay muchos vendedores que, a pesar de contar con años de experiencia, presentan carencias de base.

Por ejemplo, el personal de ventas no siempre sabe cómo calmar a un cliente enfadado o no cuenta con los conocimientos necesarios para comunicar subidas de precios. En este mismo sentido, también es importante detectar posibilidades de ventas cruzadas y clientes que, por más que efectúen múltiples consultas, no van a comprar. Para ello, esta consultora ofrece formación comercial bonificable a través de FUNDAE.

Características esenciales para un vendedor, por R&A Business Training

Según indican los expertos de esta consultora, un buen vendedor tiene que conseguir que el cliente se abra sin ser invasivo. Además, en cuanto a los resultados, es necesario que el número de presupuestos rechazados tienda a disminuir. Otro factor importante en un profesional de ventas es la defensa de los precios, ya que de esta forma se cuida el margen de ganancias.

A su vez, la subida de precios es una situación presente en todos los sectores, por lo que hay que saber gestionarla consiguiendo la aceptación de los clientes. Es habitual que, en estas circunstancias, algunos clientes presenten un talante desafiante. Un buen vendedor debe saber cómo enfrentar estos episodios y también tiene que disponer de las habilidades para fidelizar a la clientela a pesar de no contar con todas las soluciones que se solicitan.

En la jerga comercial, contar con todas estas habilidades supone equilibrar el lado “cazador” de un vendedor con su costado “ganadero”. Por último, estos profesionales tienen que gestionar los pagos eficazmente sin que esto suponga una merma en la relación con los clientes.

Curso de Ventas en R&A Business Training

Esta empresa cuenta con un equipo multidisciplinar, formado por consultores y formadores con más de una década de experiencia, que está disponible para ayudar a las empresas a satisfacer sus necesidades de formación de personal. Los cursos de gestión comercial y ventas que ofrece R&A Business Training son bonificables a través de FUNDAE. Esta misma consultora se encarga

de tramitar las ayudas.

Se trata de una herramienta para las empresas y trabajadores por cuenta ajena que buscan mejorar su eficiencia comercial. De esta manera, es posible conseguir mejorar las competencias de una persona o un grupo de trabajo sin necesidad de invertir fondos propios.

Gracias al curso de gestión comercial que ofrece R&A Business Training es posible profesionalizar las operaciones de venta y subsanar lagunas en el ejercicio de esta profesión para conseguir una mejoría en las cifras comerciales.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/200775-vender-es-facil-la-formacion-de-ra-business-training.htm