

# IMPACTO COMERCIAL: ¿Cómo crear valor en ferias?

**En estos talleres trabajamos, enseñamos y entrenamos a los asistentes en las técnicas y habilidades necesarias para impactar y vender con mayor efectividad en las ferias y/o en eventos.**

## ❑ BLOQUE I: INTRODUCCIÓN: CONCIENCIA DE CAMBIO

Romper paradigmas actuales, concienciarnos y prepararnos para los nuevos retos del futuro en el sector vitivinícola.

## ❑ BLOQUE II: ¿CÓMO IDENTIFICAR VALOR EN NUESTROS PRODUCTOS?

Conoceremos los distintos motivos por los que compran los clientes y aprenderemos a cómo crear valor a través de la técnica de Marketing VA de forma muy práctica.

## ❑ BLOQUE III: ¿QUÉ HERRAMIENTAS UTILIZAR COMERCIALMENTE EN UN EVENTO?

De modo práctico, trabajaremos en grupos para luego presentar nuestros productos con impacto, crear argumentos comerciales de ventas para las ferias y preparar preguntas frecuentes de los clientes y cómo resolverlas.

## ❑ BLOQUE IV: ¿CÓMO PREPARAR UNA FERIA CON ÉXITO? EI ANTES, DURANTE Y DESPUÉS.

En este bloque aprenderemos consejos claves para aprovechar al máximo comercialmente una feria/evento, y concretamente en el antes, durante y después. Además, conoceremos los errores más frecuentes que se comenten al asistir a una feria.

## ❑ BLOQUE V: PRACTICANDO LAS HABILIDADES COMERCIALES EN UN EVENTO

A través de ejercicios prácticos y simulaciones (role plays), practicaremos distintas habilidades comerciales a través de técnicas, como por ejemplo, impactar positivamente desde el primer minuto en un cliente, conectar con distintos tipos de personas y adaptar nuestros mensajes de venta a ellos, a través de la comunicación verbal (CV) y no verbal (CNV) para promover el cierre de ventas.

# Julio

## Fecha:

Miércoles 05 16:00 H- 21:00 H

Jueves 06 09:00 H- 14:00 H

Incluye cocktail de clausura

## Lugar: Sala Fonda Medina

Av. del Obispo Perez Cáceres, 19

38500 Güímar, Santa Cruz de Tenerife

**Precio: 30 €/asistente (plazas limitadas)**

## Inscríbete ahora en:

T: 922 514 709

[consejo@vinosvalleguimar.com](mailto:consejo@vinosvalleguimar.com)

## Objetivos:

- ❑ Aprender a **identificar, crear y comunicar valor añadido** de los vinos de las distintas Denominaciones de Origen.
- ❑ Aprender a prepararse para aprovechar una feria con éxito.
- ❑ Conocer y practicar **técnicas de impacto (CNV) y diferenciación comercial (elevator pitch) aplicado a las ferias.**
- ❑ Afrontar y responder **preguntas y objeciones frecuentes de clientes y promover el cierre de la venta.**



Gobierno de Canarias  
Instituto Canario  
de Calidad Agroalimentaria



# ¿Te lo vas a perder?

 **HAZ**  
BUSINESS CONSULTANTS