



COLEGIO TERRITORIAL DE
ADMINISTRADORES DE FINCAS
DE ARAGÓN

CIRCULAR NR.29/2019
1 de Abril de 2019



**ASUNTO: FORMACIÓN – CÓMO VENDER LOS SERVICIOS DEL ADMINISTRADOR
APRENDA A VENDER MEJOR SIN CEDER EN EL FACTOR PRECIO**

Estimados compañeros:

Desde la **Comisión de Formación y Ayuda Profesional del Colegio de Administradores de Fincas de Aragón**, os informamos de la Jornada de Formación, que se va a celebrar el día **12 de Abril de 2019 de 9:00 H. a 14:00 H.** en la sede colegial, c/ Joaquín Costa, 16, ppal.izda. de Zaragoza, con la siguiente temática:

“Cómo Vender los Servicios del Administrador Aprenda a vender mejor sin ceder en el factor precio”

Esta jornada será impartida por:

D^a Silvia Elena García García – Experta con más de 30 años de experiencia en temas de neuro-lingüística, técnicas de venta y negociación. Consultora a nivel nacional e internacional. Guionista de campañas comerciales y argumentarios.

Los temas a desarrollar serán:

MODULO 1 HACIA LA ACCIÓN COMERCIAL POSITIVA

- Introducción: ¿Permanecer o crecer en tiempos de crisis?
- El cliente y la entidad: Presidente y Comunidad de propietarios.
- Recomendaciones para las bases de datos.
- El concepto valor y compromiso en la venta.
- Tipos de temores de los clientes: Soluciones eficaces.



COLEGIO TERRITORIAL DE
ADMINISTRADORES DE FINCAS
DE ARAGÓN

MODULO 2 OBJECIONES, CIERRE Y PROPUESTA COMERCIAL

- Las dos realidades: el lenguaje del cuerpo y la palabra.
- Necesidades y expectativas: las preguntas y la escucha como hábito comercial.
- Hable de BENEFICIOS y ventajas, no de características. Ejercicio práctico.
- El lenguaje en la venta: expresiones que venden y de aquellas que deben evitarse.
- Escucha activa de todas las objeciones: cómo responder con eficacia.
- Técnica del “cierre continuo” y de las “preguntas buscadoras del Sí”. Eejmplos
- Relación directa entre las objeciones del cliente y el cierre.
- La objeción PRECIO: Estrategias para minimizar la percepción del precio.
- Técnicas de cierre del gran vendedor y la pregunta alternativa. Casos prácticos.

MODULO 3 ¿CÓMO ACTUAR SI UN PRESIDENTE DE LA COMUNIDAD NOS PIDE UNA REBAJA EN EL PRECIO?

- Caso práctico: se presenta el presidente en el despacho y nos pide una rebaja en los honorarios del administrador.
- Posición e intereses en el proceso negociador.
- Mecanismos de presión y salida a la presión de precio. Role- Play y comentarios prácticos.
- **CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES FINALES.-**

La asistencia a esta jornada dará derecho a **0,38 bonus de formación**

El número previsto de asistentes es de 30 personas, y es por lo que solo se admitirán inscripciones que tengan entrada en el Colegio hasta el día 10 de Abril de 2019, o hasta completar aforo, debiendo solicitar la inscripción a secretaria@cafaragon.com

Las plazas se asignarán por riguroso orden de inscripción, confirmándose por parte del Colegio su disponibilidad y a partir de ese momento debéis realizar el ingreso de **10,- €** en la cuenta bancaria de Ibercaja **ES25-2085-5200-83-0333681800** cuyo titular es el Colegio, enviando también el justificante del ingreso a secretaria@cafaragon.com



COLEGIO TERRITORIAL DE
ADMINISTRADORES DE FINCAS
DE ARAGÓN

Por último os recordamos, que para acreditar vuestra presencia, es necesario que firméis en la relación de asistentes, confeccionada para tal fin.

Recibid un cordial y afectuoso saludo de vuestros compañeros.

La Comisión de Formación

M^a Antonia Bielsa Blas
Germán Pardiñas Ortín

Roberto Ruiz Herrera
Diego Lázaro Tobajas

