

5, 12, 19 y 26 de marzo de 2020

# COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS Y DE TRANSPORTE

## FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

FECHA: 5, 12, 19 y 26 de marzo de 2020

HORARIO: 15:00 a 20:00 horas

LUGAR: Centro de Excelencia Empresarial CEXCO Avenida de Europa, 10 28821 Coslada (Madrid)

## DURACIÓN:

20 HORAS

## DIRIGIDO A:

Personal de empresas de transporte y/o logística que desarrollen sus funciones en el área de comercio y ventas.

## OBJETIVOS:

- Adquirir los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para conseguir los objetivos planteados en la consecución de una comercialización exitosa en servicios logísticos y de transporte.
- Potenciar las habilidades comerciales a través del entrenamiento siguiendo una metodología eficaz en el avance del proceso comercial en el transporte y la logística.
- Gestionar la actitud hacia la comercialización proactiva y la detección de oportunidades de negocio en él.
- Conocer las diferentes estrategias de comercialización en función de las necesidades detectadas en los posibles clientes nuevos o nuevas necesidades en clientes asentados.
- Identificar las diferentes fases del proceso comercial logístico.
- Generar nuevos métodos de comercialización en el transporte y la logística.

## CONTENIDO:

### UNIDAD DIDÁCTICA I: Principios básicos de la comercialización de servicios de transporte y logística

- Generación de confianza.
- Conocimiento.
- Comunicación.

### UNIDAD DIDÁCTICA II: Características de la comercialización estratégica de servicios de transporte y logística

- Diversidad de interlocutores.
- Parámetros de actuación del vendedor/comprador en la venta/compra de servicios de transporte y logísticos.

## **UNIDAD DIDÁCTICA III: Proceso comercial y fases de la comercialización de servicios de transporte y logística**

- Indagación, detección y creación de necesidades.
- Presentación de soluciones.
- Venta cruzada.
- Negociación y cierre.

## **UNIDAD DIDÁCTICA IV: Tratamiento de objeciones**

- Proceso.
- Tipología de objeciones.
- Comercialización a través de la posventa.