

## Herramientas Comerciales

### DIA 1 - Formación Comercial (I)

- Procesos de mejora profesional. Calidad en las acciones = calidad en los resultados
- La argumentación en la venta. Importancia de la preparación de un buen argumentario para mejorar nuestra eficacia ante el cliente.
- Tareas previas a la entrevista. Estructura de la entrevista.

Realizada por Jordi Vila Porta  
Dirigida a técnicos y comerciales

### DIA 2 - Formación Comercial – (II)

- Claves para empezar jugando con ventaja. Todos los pasos a seguir.
- Resolución de objeciones. Entrevista de seguimiento pre-venta y post-venta. Herramientas para obtener el “Sí” del cliente y optimizar la facturación.
- Optimización del tiempo. Cómo, cuándo y dónde debemos utilizar nuestro tiempo.

Realizada por Jordi Vila Porta  
Dirigida a gerente y comerciales

### DIA 3 – Formación SLA y Ventas

Acuerdo de nivel de Servicios (SLA)

- El contrato de SLA
- Implementación del SLA en la plataforma Kaseya
- Programación de informes al cliente

Argumentos de venta Servicios Gestionados

- Script de Telemarketing
- Presentación de la oferta de Servicios (SLA)
- Argumentarios clave: El círculo del tiempo
- Prácticas de argumentarios y objeciones

Realizada por Roman Martín – Gerente Interbel  
Dirigida a gerente y comerciales

## Herramientas Técnicas

**Formación Técnica Online de Kaseya – 3 Sesiones online**

Realizada por Interbel

Dirigida a Director Técnico y Técnicos

\* Incluye Soporte Técnico de <http://www.interbel.es/servicios/servicioplus.cfm> durante 1 año (valorado en 950 euros)