

**Curso- Taller organizado por CAF CORDOBA**

## **Defensa y Argumentación del Precio en el Servicio del Administrador de Fincas**

**FORMATO WEBINAR**

**Consultora: 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.

**FECHA: JUEVES 11 DE NOVIEMBRE/2021**

**Formato: WEBINAR (con Zoom)**

**Duración: 2hs (de 12hs a 14h)**

**Inscripción: [cafcordova@gmail.com](mailto:cafcordova@gmail.com) (hasta del día 8)**

**Presentación:**

El precio es un factor dentro de un proceso comercial, pero todo depende de cómo se argumente. Auto-sabotear el precio con la idea de conseguir una Comunidad es situarse en una posición difícil de mantener en el tiempo. Ahora bien, ¿Cómo minimizar el impacto Precio en una propuesta? ¿Cómo defenderlo y hacerle ver al otro que puede ganar más pagando un poco más en el tiempo? Y, sobre todo, ¿Cómo sustentar el Precio cuando otros lo bajan tanto? Este taller le dará las claves para Diferenciarse de su competencia y presentar propuestas gano-ganas sin *regalar* el precio de su servicio como Administrador.

**Objetivo:**

- **Dar respuesta a todas las objeciones, especialmente la del “precio” para presentar propuestas efectivas, sabiendo argumentar, tanto verbalmente como en la escritura de la propuesta, lo que la comunidad puede ganar, sin regatear el valor del servicio.**

## **Programa:**

- **Mercados y Servicios:** “Vales” lo que cobras.
- **Nos llega un pedido de propuesta vía Email:**
  - Cómo responder para personalizar el servicio.
  - Cómo cerrar encuentro en la finca con borrador de propuesta en mano.
- **Encuentro personalizado:**
  - Pregunta estratégica para saber sobre qué precio se ha movido la Comunidad y qué motiva a esa Comunidad a solicitar propuesta.
  - Sintonía, empatía, dar espacio y poder al interlocutor.
- **El que mejor escucha influye más:**
  - Caerle bien a la gente: importancia de la conversación social amable
  - Necesidades y expectativas: las preguntas y la escucha como hábito comercial.
- **La objeción PRECIO:**
  - Estrategias para minimizar la percepción del precio.
  - Alude al precio antes de redactar propuesta final.
  - El interlocutor llamado regateador por Precio: cómo actuar si el otro busca una rebaja adicional.
  - Hable de BENEFICIOS y ventajas.
- **PROPUESTA ESCRITA:**
  - La presentación SI importa.
  - Añade algo que los otros no den o que no dicen que dan. Ejemplos
- **CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES FINALES.**

**Metodología:** muy adaptada a la realidad de los Administradores de Fincas y con ejemplos prácticos para hacerlo más útil.