

## Taller: “ El Proceso Comercial”

**Dia** ----- jueves 05 de mayo a las 11:00 h

**Lugar**-----Stand Colegio Oficial de Agentes Comerciales (Stand nº59 P5 N1)

**Ponente** ---Ismael Olea



- **Título del taller:**  
“El Proceso Comercial”
- **Duración**  
2 horas (1 hora y media de ponencia + 30’ de debate)
- **Contenido del taller**
  - NEGOCIAR FRENTE A VENDER
  - EL PROCESO COMERCIAL
  - FASES DEL PROCESO: Se trabajan todas las fases del proceso
  - ARGUMENTARIO
  - OBJECIONES
- **Objetivo**  
A lo largo de esta sesión los asistentes conocerán las distintas fases del Proceso Comercial, comprenderán al cliente y sabrán lo que es la escucha activa como elemento diferenciador y destacado a la hora de enfrentarse a los diferentes tipos de clientes.

- **Nombre del ponente:**  
Ismael Olea



- **Curriculum:**  
Ismael Olea es Licenciado en Marketing y ha sido Director General de ESIC Valencia y Director General de la Universidad Europea de Valencia. Es ponente invitado de distintas Universidades españolas y extranjeras donde ha impartido Formación Comercial y Directiva en múltiples ocasiones.  
En la actualidad es Director General de be – think, empresa dedicada a la Consultoría y Formación de Equipos Comerciales.



**coac.**  
**Valencia**  
Colegio Oficial  
Agentes Comerciales