simyo SACA TU TABLET DE PASEO

NUEVO RANGE ROVER EVOQUE CONVERTIBLE
>DESCÚBRELO
LAND ROVER
ABOVE & BEYOND



# Chema Martínez: "La parte más difícil de la venta es su cierre, que se invierta dinero"

**Los profesores de Evades profundizan en las estrategias de marketing con la complicidad del alumnado**

16.07.2016 | 05:34

**Noreña, Franco TORRE** El ambiente es distendido, muy distinto al que puede esperarse en una clase. Ayuda la cercanía del profesor, Chema Martínez, pero también el perfil del alumnado: profesionales con experiencia, que buscan pulir sus habilidades en marketing y ventas, mediante el contacto con otros profesionales y aprendiendo nuevas estrategias. Para ello, están en el lugar adecuado: la Escuela de Verano de Siero (Evades).

Chema Martínez imparte una clase de Evades en la Biblioteca de Noreña. **franco torre**

Fotos de la noticia

Chema Martínez imparte un curso centrado en la "Inteligencia emocional en ventas", uno de los que se localizan en Noreña, dentro de la actual edición de Evades, que hace la número 19 desde la creación de la escuela. Cuatro sesiones intensivas en las que los alumnos se entregan a fondo para exprimir al máximo el saber del profesor. "Trabajamos las habilidades emocionales aplicadas al ámbito de las ventas y del mundo comercial", explica Martínez.

Durante estas clases, que se desarrollan en la biblioteca de Noreña, los alumnos aprenderán estrategias para controlar el espectro emocional durante todo el proceso de venta, desde el primer contacto con el cliente hasta el cierre de la operación. "Son principios de inteligencia emocional que aplicamos a las ventas. De hecho, la primera parte del curso se centra exclusivamente en la inteligencia emocional, y sólo en el tramo final lo aplicamos al proceso de ventas".

Para ello, Martínez se apoya decisivamente en los medios audiovisuales, pero también utiliza otras estrategias didácticas que son especialmente atractivas para los alumnos. En una de las clases, sin ir más lejos, les propuso la resolución de un crimen, a partir de una serie de pistas. Al enfrentar esta especie de "Cluedo", los alumnos lograron resolver el crimen en 16 minutos. "La verdad es que fue un fiasco: el récord está en seis minutos", comentan, entre risas. ¿Había un mayordomo? "Sí, pero no era él", añaden.

Martínez asiente satisfecho al ver el buen rollo entre los alumnos. Aunque no lo verbaliza, es consciente de que los buenos profesores han de ser, también, expertos en ventas. Sólo si logran engatusar a sus alumnos, si hacen de su discurso lo suficientemente atractivo, conseguirán que "compren" el producto. Que asimilen el saber.

Esta es, por supuesto, la parte más difícil de la docencia. También de las ventas: "Lo más complicado es el cierre, que el cliente se decida a invertir su dinero en el producto", explica Martínez. Sus alumnos parecen convencidos: "Chema y Evades son lo mejor de lo mejor", afirma Juanjo Fernández, mientras sus compañeros sonríen y afirman, respaldando sus palabras.

El curso de "Inteligencia emocional en ventas" ya ha concluido, pero Evades continúa su singladura, en esta décima novena edición que ha servido, además, para trazar un nuevo puente entre Siero y Noreña. En la Villa Condal se desarrollará, esta próxima semana, uno de los cursos más esperados: el de "Catas de vinos y sus maridajes gourmet", gran éxito de la edición del año pasado y que será impartido por el enólogo gijonés Germán R. Blanco. Esta edición de Evades concluirá el próximo 4 de agosto.

NUEVO VOLVO XC90
AHORA BUSINESS PACK INCLUIDO
VOLVO
#MadebySweden DESCÚBRELO

Más ofertas en supercupones.lne.es