

Habilidades sociales para la venta

Desarrolla las habilidades necesarias para aumentar tu confianza y potenciar las ventas

“En un mundo tan competitivo, ni la mejor idea se vende sola”, Jürgen Klaric



El proceso de venta ha cambiado en los últimos años: las personas ya no se relacionan de la misma forma, y tenemos que conocer y adaptarnos a estos cambios si queremos obtener buenos resultados.

Descubre de qué **cambios** se trata, **aprende a adaptarte a ellos**, y **desarrolla las habilidades sociales** que te permitirán actuar en el proceso de ventas con confianza y garantía de resultados.

Dirigido a:

Profesionales que deben realizar gestiones de comunicación y venta con los clientes, que quieran mejorar sus habilidades de interacción y conocer cómo debe tratar a cada cliente en función de su tipología.

Objetivos:

- Conocer el proceso de cambio del acto de vender, para que a través de su comprensión nos sea más fácil adaptarnos a él.
- Adquirir las herramientas prácticas para mejorar la comunicación con los clientes.
- Desarrollar y practicar un método eficaz para la argumentación de productos y servicios.
- Aumentar la seguridad y la confianza en las ventas.



Duración, calendario y lugar:

Duración: **8 horas**

Barcelona, 10 y 12 de julio de 2018, de 15:00 a 19:00h

Tempo Consultoría Integral

Av. Diagonal, 442, 3º 2ª, 08037 Barcelona, Casa Comalat
Tel 93.611.63.60



Programa:

1. La adaptación al cambio para vender
 - 1.1. El proceso de cambio
 - 1.2. El cambio transformacional
 - 1.3. Aspectos humanos de la adaptación al cambio
2. La comunicación con el cliente
 - 2.1. Principios de actuación
 - 2.2. Actuaciones positivas/negativas en el trato con el cliente
 - 2.3. La interacción social. El proceso de comunicación con el cliente
 - 2.4. El impacto que tenemos ante el cliente
 - 2.5. Herramientas para una buena comunicación
3. Las habilidades sociales como recurso
 - 3.1. Dimensión intrapersonal: Autoconsciencia, Autoconfianza, Autocontrol
 - 3.2. Dimensión interpersonal: Habilidades sociales, Motivación, Empatía.
4. Argumentación de producto o servicio
 - 4.1. Ley del 4 x20
 - 4.2. Método Micaso
 - 4.3. Método 3 x 3
5. Atender al cliente en función a su tipología
 - 5.1. Cliente extrovertido/introvertido
Cliente indeciso, silencioso, entendido, reflexivo, conversador, discuditor.



Importe: 175,00€

Formación bonificable

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal. ¡Bonifícate este curso!

Importe bonificable: 104€



Cursos relacionados:

- Negociación**
- Atención telefónica al cliente**