



DESARROLLA LAS HABILIDADES NECESARIAS
PARA AUMENTAR TU CONFIANZA Y
POTENCIAR LAS VENTAS

CALENDARIO



22 y 24 de febrero de
2019, de 15:00 a 19:00h

LUGAR



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

IMPORTE



175€

¡Bonifícate este curso!

Tempo puede realizar las
gestiones ante la Fundación
Estatal.

Importe bonificable: 104€

DURACIÓN

8 horas

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

Habilidades sociales sobre la venta es un curso orientado a personas con funciones comerciales y de venta, que incrementa la seguridad y la autoconfianza en las acciones comerciales, y mejora el estilo de comunicación con tus clientes.

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.

CONTENIDOS



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, discutidor.