

Porque vender es mucho más. Las claves del sí. Cómo generar confianza en el cliente (Gandía)



FECHA

15 / 02 / 2016 al 07 / 03 / 2016



HORARIO

Lunes de 16.00h. a 21.00h.



LUGAR

INSTALACIONES DE CAMARA VALENCIA EN GANDÍA
Av. Valencia 51,
46701, Gandía



DURACIÓN

20 Horas.



DIRIGIDO

Comerciales, jefes de venta, directores comerciales y en general cualquier persona que tenga inquietud y ganas de aprender y mejorar sus habilidades de comunicación para la venta.



PRECIO

360 Euros / máximo a bonificable 260 Euros
* Conozca la bonificación correspondiente a su empresa



TITULACIÓN OBTENIDA

Diploma acreditativo / Asistencia mínima 75%



OBJETIVOS

"Nos pueden oír, Nos pueden escuchar, Pero... ¿nos recordaran? Genera impacto, deja huella."

- En un mercado como el actual todos jugamos con las mismas cartas. Todos tenemos al alcance los mismo recursos, todos conocemos las mismas técnicas de venta y todos tenemos el mejor de los productos. Sin embargo, ¿Por qué nuestras cuentas de resultados no son iguales? ¿Por qué no todos vendemos lo mismo?
- La clave está en saber conectar. En estos momentos resulta imprescindible no sólo ser el mejor, también hay que parecerlo.
- Tenemos que empezar a dejar de ser invisibles y proyectar una imagen de éxito y capacitación. Tenemos que generar impacto para que nos lleguen las oportunidades, para que consigamos esa venta.
- ¿Cómo? Aprendiendo a mostrar nuestro mejor YO, nuestro verdadero potencial a través de la comunicación. Pero la comunicación en mayúsculas. Porque comunicar es mucho más que hablar.
- Te has parado a pensar en todo lo que dice tu cuerpo mientras tu boca está cerrada? ¿Por qué sólo te acuerdas del potencial de tu voz cuando la pierdes? ¿Y si aprendemos a sacarle todo el rédito?
- En este curso y de una manera muy práctica pondremos en marcha nuestra voz y nuestro cuerpo para que contagien un mensaje tan atractivo y creativo como para dejar huella.
- Porque comunicar es mucho más que hablar. Porque vender es mucho más



PONENTE

Maribel Vilaplana

Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad periodismo, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional como conductora principal de los espacios informativos y programas especiales de RTVV, además de dirigir y presentar distintos espacios de debate y actualidad. Su primera escuela, la radio, donde descubre el gran poder de seducción de la voz. Su primera puesta en escena, TVE. Su afianzamiento, Canal 9/RTVV

Porque vender es mucho más. Las claves del sí. Cómo generar confianza en el cliente



PROGRAMA

POTENCIEMOS NUESTRA IMAGEN Y NUESTRA VOZ

01_ Conectar=vender.

- Habilidades personales en la venta.
- Los cinco pilares de una conexión exitosa.

02_ ¿Qué es lo que seduce en una presentación?

- El mensaje.
- El lenguaje no verbal.
- El lenguaje paraverbal. La paralingüística.

03_ El gran enemigo, las inseguridades.

- ¿Cuáles son? ¿Cómo superarlas?
- Técnicas y ejercicios prácticos para afrontarlas con éxito.

04_ Lenguaje paraverbal.

- La voz, un anzuelo imprescindible.
- Ejercicios prácticos en grupo.

NUESTRO CUERPO HABLA. EL LENGUAJE NO VERBAL

05_ La primera impresión.

- La imagen más profesional.
- Espacio personal y territorio. Proxemia.
- La conducta táctil. Tocar o no tocar en ámbitos profesionales.
- El beso social.

06_ Práctica. Presentación de un producto.

- Práctica individual ante la cámara.
- Nuestro cuerpo habla. ¿Somos capaces de interpretarlo?
- Ventajas de controlar y conocer lo que expresa nuestro cuerpo.

07_ Descifremos el mensaje (ejercicios prácticos)

- ¿Qué decimos cuando estamos de pie?
- Cuando andamos.
- Cómo nos sentamos. Los asientos de poder.
- Nuestras manos y brazos. Grandes armas de la comunicación.
- La cabeza también habla.
- Y nuestra mirada, mucho más que palabras.

08_ El estímulo de la creatividad.

- La creatividad en las ventas: generación de ideas.
- Ejercicios prácticos para el estímulo del pensamiento lógico y el pensamiento lateral.

09_ Análisis en grupo de imágenes y videos del lenguaje no verbal de sus protagonistas el discurso de impacto.

010_ el discurso.

- Los pilares de un discurso o presentación de un producto o idea.
- Planificación necesaria antes de su elaboración.
- Yo y mis recursos.
- Estructura y elaboración
- Anzuelo.
- Storytelling.

011_ Material de apoyo. Grandes recursos, nunca sustitutos. Las reglas de oro.

012_ El después.

- Despedidas y cierre.
- Cómo afrontar preguntas finales.

013_ Elevator pitch. El discurso en un ascensor.

014_ Lo que nunca hay que hacer ni decir.

015_ El anclaje. Aprender a crear nuestros propios recursos de motivación.

016_ El estímulo de la creatividad.

- La creatividad en las ventas: generación de ideas.
- El estímulo del pensamiento lógico y el pensamiento lateral.

SESIÓN PRÁCTICA CURSO

017_ Exposición de un discurso.

018_ Dinámicas de resolución de conflictos desde la comunicación.