

CÓMO VENDER APLICANDO LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 16 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Determinar la importancia de conocerse a si mismo, y como esos factores influyen en mi relación con los demás.
- » Conocer las técnicas que me ofrece la inteligencia emocional para identificar motivaciones de compra de mis interlocutores.
- » Entrenar técnicas que me permitan tener una mayor conocimiento del cliente, y por tanto poder vender más.

PROGRAMA - FASES

- » Introducción y objetivos.
- » Qué es la inteligencia emocional y cómo interactúa en la gestión commercial.
- » Contacto con las emociones.
- » Autorresponsabilidad.
- » Proceso commercial desde la perspectiva de la inteligencia emocional.
- » Plan de acción emocional.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a vendedores experimentados que deseen mejorar sus ratios de venta. Así mismo se dirige a Directores y Jefes de Venta que quieran actualizar sus métodos los de sus equipos y a responsables de un negocio que necesiten desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión comercial con sus clientes.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*