

HABILIDADES DEL DIRECTIVO DE ÉXITO

VENTA EMOCIONAL. Inteligencia y Seducción aplicada a los negocios.

**El Coeficiente de Inteligencia Intelectual sólo explica el 20% del éxito.
¿Y el 80%? Daniel Goleman**

Aprende a vender con el corazón, la emoción y con inteligencia.

¿Cuáles son tus obstáculos? ¿Qué te detiene?

- ✓ Autolimitaciones
- ✓ Miedo al éxito o al fracaso
- ✓ La opinión de otros
- ✓ Tu equipo
- ✓ Falta de tiempo
- ✓ Pocos clientes
- ✓ Bajos ingresos
- ✓ La crisis

Nombra tu obstáculo

Cada uno de estos obstáculos evita que ganes más dinero, y lo que es peor, que no alcances tus objetivos y los objetivos de tu negocio.

Elimínalos, y así alcanzarás las metas en tu negocio y en tu vida personal.

Nuestro objetivo es guiarte para que tomes el **control de tu negocio** y de tu vida, incrementes tus **clientes** y **generes mayores ingresos**.



¿Quieres ver como tus ventas crecen?

¿Necesitas reactivar tu negocio?

¿Tus trabajadores necesitan motivación?

Aprende a vender con el corazón, la emoción y con inteligencia.

¿Crees que tu personal necesita un empujón de entusiasmo y motivación para que tu negocio comience a crecer como la espuma?

¿Estás cansado de excusas?

En este seminario tú y el personal de tu empresa aprenderéis las técnicas y herramientas imprescindibles para dominar el arte de la compra emocional.

Los clientes no quieren que les vendas,

Quieren sentir que compran,

que deciden...

No vendas lo que tú crees que quieren, sino lo que ellos de verdad quieren...

“Lo que la gente compra no es un producto, sino **una combinación de tangible e intangible, es una promesa de valor**”

OBJETIVOS:

- Dominarás el arte de la comunicación efectiva.
- Adquirirás herramientas para negociar eficazmente

- Aprenderás el arte de la persuasión y la emoción en la compra-venta.
- Descubrirás la inteligencia emocional para la Venta.

PROGRAMA:

BIENVENIDOS AL MUNDO DE LAS EMOCIONES

- Emociones que acercan o distancian en la venta.
- El contagio positivo y negativo.
- Las emociones positivas son la clave para el éxito.
- Establecer vínculos.

EL SER HUMANO SIENTE, LUEGO EXISTE.

- Los sentidos, la memoria, la imaginación, la acción.

DOMINAR LAS ARTES DE...

- Sé visible. Hazte notar.
- Preguntar y comunicar.
 1. Comunicación verbal y no verbal
 2. Las preguntas
 3. Cierra la venta
- Mostrar y descubrir el atractivo natural de todos nuestros clientes.

LA SEDUCCIÓN APLICADA A LA VENTA

- Imaginación + Persuasión = Seducción

TIPOLOGIAS DE CLIENTES. LA VENTA.

- Tipos de clientes y sus señales de compra.
- Mostrar y demostrar. Coherencia.
- Afrontar el no. Superación de objeciones y obstáculos.
- Perseverancia, la esperanza y la ilusión.

METODOLOGÍA:

Seminario práctico basado en el aprendizaje experiencial el cual nos proporciona una oportunidad extraordinaria de crear espacios para construir aprendizajes significativos desde la auto-exploración y experimentación, utilizando los conceptos: learning by doing ó hands-on learning.