



VENTA EMOCIONAL LA INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA



FECHAS DE IMPARTICIÓN: SEPTIEMBRE- DICIEMBRE 2017

PREINSCRIPCIÓN Pincha y descarga la ficha de Preinscripción [AQUÍ](#).

Más Información: formacioncroem@gmail.com

MODALIDAD Online

DURACIÓN: 60 HORAS

PRECIO: 350 €

Este curso puede financiarse a través del sistema de bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. O puede abonarse de forma privada.

Más información en <http://www.fundae.es/Pages/default.aspx>

Recuerda que si tu empresa se acoge a la bonificación debe comunicarlo a la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, como mínimo, 7 días naturales antes del inicio del curso. También podemos gestionarte esta bonificación nosotros. Bonificable hasta el 100%. Costes de gestión: según ley 30/2015 de 09 de septiembre.

CONTENIDOS DEL CURSO

OBJETIVOS:

- Trabajar el concepto de inteligencia emocional aplicado a la venta. El mismo empieza con el reconocimiento de que uno tiene que cumplir con una serie de requisitos que van más allá de la transacción de compraventa. Es necesario asumir que estamos viviendo el ocaso del vendedor tradicional
- Identificar nuestro nivel de capacidades en el ámbito de las emociones humanas, identificándolas y poniéndolas al servicio de nuestra experiencia en el ámbito del comercio



- Capacitar al alumno para lograr la atención de los compradores a través de un producto y o servicio, y para crearles percepciones de valor personalizadas a sus expectativas
- Dominar las dinámicas emocionales óptimas que permitan al profesional de ventas estar alerta hacia las empresas, clientes, entorno, etc. Porqué debe estar poniéndose a prueba constantemente

DIRIGIDO A:

Dirigido a Personal de todos los niveles de la empresa: Técnicos, Responsables de departamento, administrativos, y todas aquellas personas con responsabilidades de utilizar la comunicación en el trabajo, que quieran perfeccionar su habilidad en la relación humana y profesional aplicada a las ventas, o carezcan de la misma.

POR QUÉ HACER ESTE CURSO:

- Cuando hablamos de vender, disponer de una buena técnica es algo muy importante. Si no somos capaces de prospectar bien el mercado, identificar claramente a nuestro público objetivo, argumentar de una forma conveniente o resolver adecuadamente todas las objeciones de nuestro cliente, quizás nos tendremos que dedicar a otra cosa.
- Sin embargo, son muchísimos los profesionales que dominan está técnica de venta y aún así, sus resultados no son los esperados y su margen de mejora es todavía muy elevado.
- Estamos totalmente convencidos que desarrollando correctamente las habilidades emocionales del vendedor, sus resultados mejoraran. En este curso podrás descubrir las principales razones por las que impacta directamente la Inteligencia Emocional en la venta y en los resultados comerciales.
- Importancia de la Inteligencia Emocional en las ventas. Para un vendedor es de suma importancia desarrollar habilidades sociales que le permitan obtener el mayor rendimiento posible de las relaciones con otras personas.

PROGRAMA:

MÓDULO 1: PRESENTACIÓN DEL COEFICIENTE EMOCIONAL NECESARIO PARA LA VENTA.

MÓDULO 2: EL ADN DE NUESTROS CLIENTES.

MÓDULO 3: MI MASA CRÍTICA NECESARIA PARA UNA GESTIÓN DE VENTAS ÓPTIMA

MÓDULO 4: DESARROLLAR UN RADAR EMOCIONAL PARA LA VENTA A TRAVÉS DE MI COMUNICACIÓN.

MÓDULO 5: LA ARQUEOLOGÍA EMOCIONAL. SECUENCIA DE VENTAS.

MÓDULO 6: PRODUCTO, CICLO DE VIDA E INCIDENCIA DE VENTAS.



METODOLOGÍA:

El CURSO se imparte y desarrolla con la metodología on-line propia de eQ7, que garantiza la máxima calidad y aprendizaje en dicha modalidad. Aprendizaje cómodo, útil y ameno. Enfoque flexible e innovador que rompe con las barreras geográficas y la incompatibilidad de horarios.

Metodología práctica y eficaz. Se trabajan y analizan numerosos casos y aplicaciones reales que aportarán una visión amplia de la materia que se estudia. El claustro de profesores aportará su experiencia de manera continuada y compartirá con el alumno facilitando la cooperación para un aprendizaje colaborativo, consolidado y motivador. Metodología adaptada a los requisitos que marca la normativa de FUNDAE.

TRÁMITE PARA LA FORMALIZACIÓN DE SU INSCRIPCIÓN

Condiciones de Matrícula: La preinscripción o reserva de plaza se efectuará tras rellenar la solicitud de preinscripción. Cuando se alcance el número mínimo de preinscripciones (10 asistentes) contactaremos con ustedes para que realicen el abono del curso y el envío del justificante bancario del pago por correo electrónico a formacioncroem@gmail.com. Si después de realizar el pago se solicita la baja del curso, se detraerá el 15% del total del curso en concepto de gastos de gestión al realizar la devolución de la matrícula.

ABONO MATRÍCULA: Se realizará a través de ingreso o transferencia bancaria a la cuenta que le sea indicada una vez alcanzado el número mínimo de asistentes al curso. Si necesitase la factura por adelantado, por favor al realizar la pre – inscripción indíquenoslo. **En caso de que la formación vaya a ser bonificada por FUNDAE, debe indicarlo para cumplir con los trámites requeridos.**

Confirmación de inscripciones: Si no recibe confirmación de preinscripción por favor contacte con nosotros en los siguientes teléfonos: 91 541 13 81/ 650 401 972, o en el correo electrónico: formacioncroem@gmail.com

Observaciones: Para la realización de un curso será necesario contar con una asistencia mínima de 10 personas. Las plazas están limitadas con un mínimo de 10 personas y un máximo de 25 personas por curso.