



MEJORA TUS TÉCNICAS DE VENTA 1: VENDER MÁS APLICANDO LA VENTA EMOCIONAL



PREINSCRIPCIÓN Pincha **AQUÍ** y descarga la ficha de Preinscripción.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES: formacioncroem@gmail.com

MODALIDAD On-line

DURACIÓN: 25 HORAS

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



PROGRAMA:

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

Tema 1. Contenidos y objetivos.

Tema 2. Introducción.

Tema 3. Definición de venta emocional.

Tema 4. Autores básicos de la venta emocional.

Tema 5. Presentación del Coeficiente Emocional en sus 5 niveles para una venta emocional.

Tema 6. Habilidades intrapersonales.

Tema 7. Habilidades de relación.

Tema 8. Las emociones importan.

Tema 9. Catálogo de emociones clave para una venta eficaz.

Tema 10. La espiral virica de la emoción: "La patrulla del control".

Tema 11. Resumen del módulo.

Tema 12. Contenidos prácticos.

Tema 13. ¿Qué hemos aprendido?

MÓDULO 2: EL ADN DE NUESTROS CLIENTES.

Tema 1. Contenidos y objetivos.

Tema 2. Introducción.

Tema 3. Entender el ADN de nuestra personalidad y el ADN de nuestros clientes.

Tema 4. Distintas tipologías de clientes desde un punto de vista emocional.

Tema 5. ¿Cómo reconocerlos? ¿Cómo tratarlos?

Tema 6. Dominar los conflictos.

Tema 7. La cuenta bancaria emocional.

Tema 8. Resumen del módulo.

Tema 9. Contenidos prácticos.

Tema 10. ¿Qué hemos aprendido?

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

Tema 1. Contenidos y objetivos.

Tema 2. Introducción.

Tema 3. Mi impulso competitivo: la importancia de creer en uno mismo para ganar el proceso de venta.

Tema 4. Mentalidad de consecución en la búsqueda de objetivos comerciales.

Tema 5. Saber generar la aptitud necesaria para mejorar mi rol de vendedor.

Tema 6. La importancia de la creatividad para resolver situaciones difíciles y vencer mi miedo escénico.

Tema 7. Desde la toma de contacto hasta el cierre: iniciando la relación con mi cliente. palabras poder que permitan detectar la estrategia de compra de mi cliente.

Tema 8. Resumen del módulo.



Tema 9. Contenidos prácticos.

Tema 10. ¿Qué hemos aprendido?

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.