

WORKSHOP

Técnicas de

Neuroventa

ELIGE ÉXITO

E

+50 años formando
profesionales globales
para **la empresa** y **el marketing**
Fomentando el **emprendimiento**
y **la economía digital**



CÁMARABILBAO



BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

Impulsamos tus desafíos

INTRODUCCIÓN

El marco en el que se desarrolla la actividad comercial ha cambiado notablemente en las últimas décadas.

La aplicación de disciplinas avanzadas que estudian el comportamiento del cerebro y de la mente de los consumidores en los procesos de compra, como el Neuromarketing, nos han desvelado cómo podemos conseguir influir favorablemente en las decisiones de compra, tal como han hecho los vendedores de otras épocas, pero ahora sabiendo en qué procesos psicológicos, físicos y químicos nos podemos basar, incrementando así notablemente nuestras posibilidades de cierre.

OBJETIVOS

- Adquirir una visión 360º sobre el proceso comercial, desde la captación de potenciales clientes hasta el cierre de la operación, con base en los últimos avances de la Neurociencia, la Programación Neuro-Lingüística y el Lenguaje Persuasivo.
- Identificar cómo funciona nuestro cerebro en el proceso de compra y qué aspectos son determinantes para que se produzca el desenlace deseado.
- Desarrollar las habilidades necesarias para tener el control sobre el comportamiento de los diferentes tipos de clientes y orientarles hacia el cierre.

PÚBLICO OBJETIVO

Vendedores, agentes comerciales, jefes de ventas, gestores de grandes cuentas (KAM), equipos de ventas, personal de atención al cliente, así como todo profesional que tenga que tratar con clientes.

METODOLOGÍA

Este programa, con su metodología plenamente workshop, provoca una participación muy elevada por parte de todos los asistentes, convirtiéndolos en parte muy activa de la sesión.

Se realizarán casos prácticos, dinámicas, simulaciones, representaciones y ejercicios, tanto individuales como grupales, que permitirán al alumno experimentar constantemente con las competencias, técnicas y habilidades que se van tratando durante el workshop.

Cada asistente, mediante la práctica, realizará una profunda inmersión en su propio “enfoque de la venta”, que le permitirá identificar tanto sus competencias destacadas como sus áreas de mejora en el ámbito comercial, revitalizando las primeras y reorientando las segundas.



PROGRAMA

1. Percepciones sobre la figura del vendedor, lo que piensan los clientes sobre nosotros.
2. Funcionamiento del cerebro ante los procesos de compra: en la mente del cliente.
3. Funcionamiento del cerebro ante la actividad comercial: en el cerebro del vendedor.
4. Los canales de percepción (Mapas Representacionales): hablar el idioma que el cliente entiende e identificar cómo interpreta la información.
5. Barreras mentales (propias y ajenas) y cómo demolerlas.
6. El arte de preguntar.
7. Tratamiento eficaz de las objeciones desde el punto de vista psicológico:
 - Por qué ponemos objeciones.
 - Qué tipo de objeciones hay.
 - Cómo gestionar cada una de ellas.
8. Influencia y persuasión.

PONENTES

D. Pedro González.

Executive MBA, IE. Master Life and Corporate Coach, European Coaching Center. Máster en Programación Neuro-Ling stica, PNL Madrid.

Profesor del área de ventas de ESIC, Business&Marketing School. Coach Profesional Ejecutivo certificado por la Asociación Española de Coaching Ejecutivo-Organizativo y Mentoring (AECOP) N  CP160. Experto en la dinamización y empowerment de equipos de trabajo. Consultor en recursos humanos, comercial y organización, ha desempeñado funciones de dirección comercial y selección de personal en grandes compa as de primer nivel, como Mapfre, ONO, Grupo MGO, ...

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*



INFORMACIÓN

FECHAS:

13 de junio de 2018.

HORARIO:

De 9.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 h.

DURACIÓN:

8 horas - 1 día.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

Cámara de Comercio de Bilbao.
C/ Licenciado Poza, 17 · 48011 Bilbao.

IMPORTE*:

290€

Incluida la comida en el importe.

Descuento de 30€ para inscripciones 15 días antes del inicio del curso.

Antiguos Alumnos de ESIC y antiguos alumnos de la EUCCB, consultar condiciones especiales.

** Descuentos no acumulables, teniendo valor el de mayor cuantía.*

OBSERVACIONES:

La realización definitiva del curso en las fechas previstas, está siempre supeditada a la configuración de un grupo mínimo de asistentes para poder desarrollarlo.

Para obtener el diploma y certificado de realización del curso, es necesario asistir como mínimo al 80% de las horas lectivas. Superado este porcentaje, ESIC se reserva el derecho de entrega de los certificados correspondientes.

ESIC ofrece la posibilidad de diseñar todos sus programas formativos a medida para empresas e instituciones.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

(00 34) 94 470 24 86

formacion@camarabilbao.com

www.esic.edu/bilbao