

WORKSHOP

ELIGE ÉXITO

E

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

Habilidades clave para una actitud comercial más eficiente



CÁMARABILBAO



BUSINESS&MARKETINGSCHOOL

Impulsamos tus desafíos

OBJETIVOS

En este programa vas a poder:

- Adquirir una **visión 360º** sobre el proceso comercial, desde la captación de potenciales clientes hasta el cierre de la operación, basada en los últimos avances de disciplinas como **la Neuro-Ciencia, la Programación Neuro-Lingüística o 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**.
- Aprender y practicar las **aptitudes y actitudes** necesarias para llevar a cabo la actividad comercial de manera más **eficiente**, logrando **mejores resultados** con **menos esfuerzo**.

PÚBLICO OBJETIVO

Vendedores, Agentes Comerciales, Jefes de Ventas, Gestores de Grandes Cuentas (KAM), Equipos de Ventas, Personal de Atención al Cliente, y toda persona que en su actividad profesional tenga que tratar con Clientes.

METODOLOGÍA

Este programa, con su metodología plenamente “workshop”, provoca una **participación muy elevada** por parte de todos los asistentes al mismo, convirtiéndoles en **parte muy activa** de las sesiones de trabajo.

Se llevan a cabo con alta frecuencia **casos prácticos, dinámicas, simulaciones, representaciones y ejercicios** -tanto individuales como grupales- que permiten al alumno **experimentar constantemente** con las **competencias, técnicas y habilidades** que se van exponiendo.

Cada asistente al curso, 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

Sesión 1:**Algunas realidades:**

- En la mente del comprador: Introducción al **funcionamiento** del **cerebro** ante **los procesos de compra**.
- Las distintas **tipologías de clientes** en función de sus **M. E. C.** (Motivaciones Emocionales De Compra).
- Los **Canales de Percepción**: Aprender a identificar cómo interpreta la información el cliente y saber hablar “su idioma”.
- Pautas para establecer **vínculo** con el cliente y crear un espacio de **confianza**.
- La habilidad que marca la diferencia: **El Arte de Preguntar**.
- La entrevista de ventas **basada en preguntas**.

Sesión 2:

- Tratamiento eficaz de las **Objeciones** desde el punto de vista psicológico:
 - **por qué** ponemos objeciones.
 - qué **tipo** de objeciones hay.
 - cómo **gestionar** cada una, según su tipología.
- La argumentación basada en **beneficios** y el “**lenguaje empático**”.
- La “hora de la verdad”: Cuándo y cómo **cerrar una venta**.
- Anatomía de la **Persuasión**: qué es persuadir y qué no.
- Los 3 vértices de la Influencia: **Ethos, Pathos** y Logos, y su **aplicación** en ventas.
- **Principios** fundamentales de la Persuasión.

PONENTES

D. Pedro González Villalba.

Formador especialista en Habilidades Directivas, Comunicación Eficaz, Liderazgo, Técnicas de Venta y Negociación, Gestión del Cambio Organizacional, Mindfulness.

Profesor Titular del Programa Superior de Dirección de Ventas, del Programa Superior de Gestión de Clientes y del Programa Especializado para KAM's de ESIC Business & Marketing School.

Coach Profesional Ejecutivo Certificado por AECOP Nº CP160 (Asociación Española de Coaching Ejecutivo-Organizativo y Mentoring) y por CBC International (Conscious Business Coach)

Trainer en Programación Neurolingüística Certificado por IAPNLP Nº 2446 (International Association of Professional Neuro-Linguistic Programming)

**Programa y claustro sujetos a posibles modificaciones.*

**INFORMACIÓN****FECHAS:**

19 y 20 de junio de 2019.

HORARIO:

De 9.30 a 13.30 y de 15.00 a 18.00 h.

DURACIÓN:

14 horas - 2 días.

LUGAR DE IMPARTICIÓN:

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

IMPORTE*:

480€

Antiguos alumnos*2 asociados a ESIC Alumni: 321€

Antiguos alumnos*2 no asociados a ESIC Alumni: 408€

Descuento de 50€ para inscripciones 15 días antes del inicio del curso.

Antiguos alumnos de la EUCCB, consultar condiciones especiales.

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

**2 Para ser considerado como antiguo alumno de ESIC es necesario haber realizado una Carrera Universitaria, un Máster o un Programa Superior.*

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