

VOLS VENDRE +? EINES PER AUGMENTAR EL TEU POTENCIAL COMERCIAL

OBJECTIUS:

- Aprendre com potenciar el “jo” venedor
- Adquirir els coneixements i les habilitats que permeten aportar un valor afegit a les visites comercials mitjançant el coneixement d'un mateix i de les claus psicològiques que intervenen en les relacions comercials

TEMARI DEL CURS:

1. Principis bàsics del funcionament del nostre cervell

- 1.1 Quina és la primera impressió que genera, fins i tot abans de parlar?
 - 1.1.1 Saps com millorar-la?
- 1.2 Definició de personalitat i quina personalitat és més apropiada per a ser un bon venedor
- 1.3 Alerta, el nostre cervell ens enganya. Com ens han "ensenyat" a pensar
- 1.4 Trenquem esquemes
- 1.5 Què recorda millor l'ésser humà i com ser recordats quan el client prengui la decisió de comprar

2. Què transmetem?

- 2.1 Per què ens cauen bé unes persones i d'altres no?
- 2.2 En què consisteix i com s'estableix el feeling?
- 2.3 Per què l'atractiu ven?
 - 2.3.1 Com comunica el nostre rostre?
 - 2.3.2 Què comunica?

3. Tècniques de vendes des de la psicologia

- 3.1 Identificació de les necessitats del client
- 3.2 La Comunicació persuasiva des de la psicologia.
- 3.3 Saps escoltar?
 - 3.3.1 Test d'Escolta Activa

4. L'assertivitat i la intel·ligència emocional en la venda

- 4.1 Considera que té Intel·ligència Emocional?
- 4.2 Com utilitzar la intel·ligència emocional en la venda
- 4.3 Test d'Intel·ligència Emocional i resultats
- 4.4 Comunicació no Verbal

CONTINGUT DEL TEMARI:

Metodologia eminentment participativa amb una part expositiva sobre les bases teoricopràctiques del tema. Durant la sessió es realitzaran: taller de treball individual i grupal, visualització de vídeos, dinàmiques gravades en vídeo i el seu anàlisi posterior, realització de tests d'habilitats socials i emocionals.

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

- Directors de Venda i comercials enfrontats al desafiament de liderar equips exitosos de vendes, capaços de complir metes de creixement i desenvolupament de les seves companyies.
- Caps i supervisors de vendes motivats en organitzar i liderar equips de venda professionals.
- Venedors professionals compromesos amb la qualitat i sustentabilitat de les seves relacions comercials, creant valor tant per les seves companyies com per els seus propis clients.

DURADA DE LA SESSIÓ: 8 hores.

CONSULTORA I EXPERTA:

Sra. Mònica Mendoza. Llicenciada en Psicologia i Màster en Direcció Comercial. Professora de MKT i Vendes a la UAB (Universitat Autònoma de Barcelona), EADA (Escuela de Alta Dirección y Administración), COACB (Col·legi d'Agents Comercials de Barcelona), entre d'altres institucions. Ha combinat l'activitat docent amb la pràctica activa del màrqueting com a directora comercial d'una de les empreses de Grupo Intercom i com a responsable d'Open Channel (obertura de nous mercats) de l'empresa d'electrònica de consum Rimax. Té una consultoria pròpia des d'on ofereix serveis relacionats amb les vendes i el màrqueting i és assessora de vendes de la Cecot.