



HABILIDADES EMOCIONALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL.

Las emociones que impulsan la compra.



DESTINATARIOS

Taller dirigido a equipos comerciales de medianas y pequeñas empresas, así como a autónomos o profesionales independientes que necesiten de las ventas en su día a día.



DURACIÓN

6 - 8 horas



CERTIFICACIÓN

Se entregará un diploma que acredita la asistencia al curso.



REQUISITOS

Grupo mínimo de 6 personas.

¿Te imaginas el impacto que sobre tus ventas tendría el hecho de poder captar, entender y anticipar **las emociones** del cliente a la hora de elegir y decidir la compra? ¿Qué ventajas te daría el hecho de ser capaz de concentrar y enfocar todas esas emociones sobre un producto concreto y favorecer así su venta? ¿En qué porcentaje aumentarían tus ventas si pudieras entender y responder con fluidez al lenguaje no verbal del cliente y las emociones que muestra? ¿Cuánto podrías mejorar tu comunicación conociendo todo esto?

Este es un taller de formación para grandes marcas, medians y pequeñas empresas (pymes) así como trabajadores de la venta en general, profesionales independientes o autónomos que necesitan vender en su día a día laboral. Para todo el personal dedicado al comercio que persigue el objetivo de desarrollar y mejorar las **Habilidades Emocionales y de Comunicación** necesarias para entender y dominar las **emociones** que están presentes en las ventas y la gestión comercial.

Toda venta es una relación humana, de una duración determinada en el tiempo, en la que las **emociones** juegan un papel clave. Estudios científicos afirman que toda compra se basa en una **decisión emocional**, que una vez realizada, se justifica racionalmente.



AUDERE
Coaching

OBJETIVOS



- Introducir la **inteligencia emocional** como herramienta en mi día a día en la gestión comercial y las ventas para aprovechar todo su potencial.
- Alcanzar una mayor comprensión de las motivaciones emocionales que llevan a la compra.
- Mejorar mi comunicación emocional, mis gestos y mi lenguaje no verbal. Llegar a ser más directo y cercano.
- Potenciar el **autoconocimiento**, saber cómo me comporto en los momentos de más estrés o tensión, encontrando la mejor salida a cada situación.
- Gestionar con éxito las **objeciones del cliente**, con una argumentación clara, acertada y oportuna, convirtiendo cada **no** que recibo en un **si**.
- Definir con claridad mis objetivos y metas de ventas. Sentirme **motivado** para lograr alcanzarlas.
- Ser efectivo en la toma de decisiones. Manejarme con soltura en las negociaciones para lograr el **éxito**.

BENEFICIOS

- Sentirme seguro de mi mismo en todo el proceso de venta, confiado en alcanzar el éxito.
- Mejorar mi **Comunicación** con el cliente, tanto en el plano verbal como no verbal.
- Afrontar con confianza y firmeza los procesos de negociación implícitos en las ventas.
- Ser más **asertivo** y **empático** en mi comunicación con el cliente.
- Aumentar mi ratio de resultados de cierres de ventas, consiguiendo más ventas con el mismo número de visitas.
- Regular el estrés, la ansiedad y las cargas emocionales unidas a la falta de ventas.
- Aumentar mi **motivación** y mi tolerancia a los rechazos que se producen en las ventas. Mantener mi *“flotabilidad”* en un mar de rechazos.
- Tener más tiempo libre optimizando mi rendimiento en la venta consiguiendo mejores resultados.



METODOLOGÍA

La formación se basa en la interacción entre la exposición teórica de conocimientos y el uso de dinámicas a través de los cuales se asimila y se fija la materia tratada.

Es una **formación experiencial**, llena de vivencias, donde aprendemos a través del juego y desde la experiencia propia, el movimiento y donde las **emociones** tiene un papel protagonista.

Utilizamos el **COACHING** para afianzar el conocimiento y el aprendizaje de los participantes, y que consiste en acompañar a la persona hasta que supere por ella misma sus bloqueos o limitaciones.

Trabajamos con Emociones, para ampliar el cociente de **inteligencia emocional**, y poner en práctica conceptos como **autoestima, autoconocimiento, empatía, asertividad** o **resiliencia**.

Nuestro trabajo en la fórmula:

Aprendizaje = Información + Experimentación

Toma de Conciencia = Conocimiento + Vivencia

“Si me lo dices, lo olvido. Si me lo enseñas, lo recuerdo. Si lo experimento, lo aprendo.”

Benjamin Franklin.

Características de la formación



Programa

1. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA

- ¿Para qué la inteligencia emocional en la gestión comercial?
- Conceptos básicos de la inteligencia emocional.
- Emociones básicas vs carga emocional.
- Vías de gestión emocional.
- La venta emocional.

2. LAS EMOCIONES EN EL PROCESO COMERCIAL. LA COMPRA EMOCIONAL

- Conectar con la emoción.
- La comunicación verbal y no verbal.
- Estar presentes. La escucha activa.
- La empatía.
- Gestionar las objeciones. (Cada **No** es un **Sí**).
- Mis puntos débiles y mis fortalezas como vendedor.

3. LLEVAR AL ÉXITO LA VENTA A TRAVÉS DE LA COMUNICACIÓN

- Definir metas y objetivos.
- EL CLIENTE: Tipos de cliente.
- Sistemas de estructuración de la experiencia.
- Distinciones del lenguaje.
- Presentación y argumentación.
- El Cierre de la venta.

4. MOTIVACION EN LA VENTA

- Tipos de motivación: intrínseca y extrínseca.
- Autonomía, pericia, finalidad
- Sintonización, flotabilidad, claridad.



AUDERE
Coaching

francisco@auderecoaching.es

+34 626984644

Facebook: Audere Coaching
© Copyright. Audere Coaching