

# Comercial i màrqueting

## Lideratge personal en el procés de venda. Com millorar la capacitat d'influir en els clients

Codi 03191803

### Objectius:

- Desenvolupar habilitats de lideratge personal per a la venda efectiva, incrementant al màxim les oportunitats de negoci mitjançant un coneixement en profunditat de les tècniques necessàries per aconseguir l'èxit comercial.
- Conèixer tècniques mentals tant potents com la hipnosis conversacional oculta, la PNL (programació neuro-lingüística), la influència i la persuasió indetectable, per poder-les aplicar en el dia a dia dels professionals i així aconseguir més vendes.
- Millorar la comunicació amb els clients i establir estratègies específiques en cada moment del procés de la venda.

### Destinatari:

- Venedors, tècnics comercials, agents comercials i, en definitiva, a tots els professionals que hagin de tractar amb la gent per poder vendre el seu producte o servei.
- Directors comercials que vulguin formar els seus equips de vendes.

### Temari:

1. Delimitem el terreny de joc.
2. La importància dels primers segons. Generació de sintonia.
3. Com millorar la fase de detecció de necessitats.
4. La personalització de l'argumentació. Sistemes de representació VAK. Alguns metaprogrames. La utilitat de les ordres ocultes. Avantatges del backtracking com a pas previ al tancament de la venda.
5. El mite del tancament de la venda.
6. El seguiment com a generador de negoci.
7. Fidelització. Aconseguir mantenir l'interès del client com el primer dia.
8. Parlem de com millorar l'autoestima, la seguretat i la motivació del professional de les vendes, pas previ per a ser un professional d'alt rendiment.
9. Què és el mentalisme i com ens pot ajudar a vendre més.
10. La Hipnosi Conversacional: Què és? Com funciona la nostra ment? Els patrons hipnòtics de Milton Erikson.
11. La comunicació inconscient: Com connectar amb la ment dels nostres clients. La lectura de les emocions en les expressions facials.
12. Conducta humana i detecció de la verdadera objecció. Com rebatre-les.

**Professors:**

**Felipe Rodríguez.** Consultor, formador i coach en vendes. Ha col·laborat amb empreses asseguradores, de prevenció de riscos laborals, de transport, consultories de serveis i empreses de distribució, entre d'altres, en la formació específica dels seus equips de vendes.

**David Baró.** Mentalista. 1r Premi Nacional de Mentalisme 2014. Màster en Hipnosis Clínica i Hipnoterapeuta col·legiat SIHC 2014-0112 (Societat Internacional de Hipnosis Clínica). Està especialitzat en el mentalisme corporatiu, és formador motivacional i en vendes utilitzant tècniques de mentalisme. Col·laborador habitual de programa de ràdio "Versió Rac1" amb Toni Clapés. Autor del llibre "El venedor hipnòtic".

**Nota:** *Curs modular, integrat en el curs d'especialització Integral de vendes i habilitats comercials.*

**Durada:** 25 hores

**Dates:** 15 i 22 de febrer, 1 i 8 de març i 26 d'abril de 2019

**Horari:** els divendres, de 9.15 a 14.15 h

**Drets d'inscripció:**

459 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

612 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

765 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**