

Técnicas para CONECTAR CON EL CLIENTE

8:00 horas

Objetivo General

Lograr que los equipos de gestión comercial aprenden a conectar con sus clientes, usando las diferentes técnicas para encontrar la base de toda venta LA CONFIANZA,

Objetivos Específicos

- Aprender a trabajar sus emociones
- Saber la importancia de las relaciones humanas y los principios que nos llevan a ellas
- Aprender técnicas probadas de neuro ventas para la consecución de los objetivos
- conocer cómo administrar las emociones tanto propias como las del cliente de manera estratégica

Programa 2021

Programa

1. El enganche

- La VOZ como trasladador de energía
- Como impactar desde la entrada
- La integridad del vendedor
- La satisfacción bidireccional

2. Objetivos

- Porque conectar con el cliente
- Cuál es el fin
- Como beneficiarle
- palabras clave para conectar
- El comportamiento que debe adoptar el vendedor
- La actitud

3. LAS 6 EMOCIONES BÁSICAS

- Miedo
- Sorpresa
- Desagrado
- Ira
- Alegría
- Tristeza

4. La gestión de las emociones del VENDEDOR

- El grado
- La intensidad
- Siempre + cercano

5. LA TOMA DE DECISIONES

- Estímulo
- Emoción
- Conducta

6. LA SENSIBILIZACIÓN

- Como estimular al cliente
- Como motivar al cliente
- Como llevar a la reflexión al cliente

Lo más destacado:

Con casos reales y ejemplos prácticos

Dirigido a:

Directores Generales, Gerentes/ Administradores. Directores y Responsables de área/ Departamento, Mandos Intermedios, Vendedores.

Nuestros expertos

Expertos de reconocido prestigio con avalada experiencia en Técnicas y estrategias de gestión comercial y neuro ventas.

*El taller TÉCNICAS PARA CONECTAR CON EL CLIENTE se imparte en su empresa o institución, en las fechas y horarios que usted determine, puede integrar hasta 20 participantes por la misma inversión.

*En caso de no contar con aula para la impartición del curso, ofrecemos nuestras instalaciones sin cargo extra. *Se aplican restricciones

Área de VENTAS