

Curso de neuroventas y habilidades de negociación

Fecha: 14 de noviembre

Horario: 09:00 a 14:00-15:00 a 18:00

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



INSCRIPCIÓN

Negociar y vender son actividades que todo profesional debe dominar para trabajar con éxito en el ámbito empresarial. No sólo se trata de vender productos o servicios, sino también ideas y proyectos. Vender, en definitiva, es obtener de otro un comportamiento deseado.

Las claves se encuentran en ilusionar y convencer, más que el vencer o imponer. Lo sustancial es dirigir el mensaje a los puntos de interés del cliente (Pain), tener un discurso diferenciador (Claim), y poner en valor la propuesta (Gain) de modo que el cliente compre convencido de su ganancia.

El avance de la neurociencia aporta recursos de probada eficacia para manejarse con solvencia en este nuevo escenario.

En esta jornada se expondrán las claves que explican por qué algunos comerciales consiguen mejores resultados con menor desgaste, y cómo desarrollar las habilidades que les harán más convincentes.

Objetivo

A través de este seminario las personas participantes serán capaces de:

- Desarrollar las habilidades transversales que permitan vender más, valiéndose del modo en que el cliente piensa y siente.
- Mejorar la comunicación con el cliente, tanto en el ámbito racional como en el emocional.
- Aprender a detectar el Pain (problema del cliente), desarrollar el Claim (argumento central) y proponer el Gain (ganancia que el cliente obtiene).
- Conocer el modo en que funciona la mente del cliente.
- Manejar los mecanismos de la neuronegociación.
- Saber influir de forma amable en sus decisiones.
- Realizar un autodiagnóstico, detectando fortalezas y debilidades, proponiendo su propio Plan de Acción Personal para la Mejora.

Dirigido a

Gerentes, Directores Comerciales, Profesionales que quieran ilusionar para conseguir vender ideas, proyectos, productos o servicios. En general, personas que tengan contacto con el cliente, tanto interno como externo, que quieran comprender mejor su comportamiento, y adquirir habilidades prácticas en el campo de la venta y la persuasión.

Programa

1. Las tres dimensiones de la mente del cliente: instinto, emoción y razón.
2. Cuál incide más y cómo impactar en ellas.
3. El modo en que el cliente toma decisiones de compra.
4. El placer de la compra y el castigo del precio.
5. Como lograr que el precio resulte aceptable.
6. Claves del diagnóstico del problema (Pain): Intereses, deseos y temores.
7. Elegir el factor distintivo (Claim).
8. Mostrar al cliente su ganancia (Gain).
9. Pensar en soluciones y experiencias más que en productos o servicios.
10. Canales visual, auditivo y kinestésico.
11. Los elementos no verbales son el 93% de la venta.
12. Lo que el cliente dice pero no quiere que se sepa.
13. Las claves emocionales para persuadir.
14. Más que lo que ocurrió, importa lo que el cliente recuerda.
15. Cómo generar recuerdo.
16. Neuronegociación para la venta.
17. Como indagar sin que se note.
18. Abordar objeciones.
19. El cierre eficaz.
20. Plan de Acción Personal para la Mejora.

Ponente



Javier García San Vicente

Cámara de Gipuzkoa

Director de HPA Marketing & Innovation.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la EHU-UPV.

Ha trabajado para más de cien empresas de diferentes sectores en todo el País Vasco.

Desarrolla en la actualidad proyectos de Marketing e Innovación en empresas e instituciones.

Autor del libro "El Marketing Personal".

Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 14 de noviembre de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 220 euros (almuerzo incluido).

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com