

“CERRAMOS EL TRATO” NUEVAS HERRAMIENTAS PARA LA VENTA Persuadir, seducir, emocionar y conquistar al cliente.

Fechas: 29 octubre-14 diciembre 2018

Modalidad: Presencial **Duración:** 155 horas

Horario: lunes a viernes de 9,30-14,30h.

Lugar: Se informará de la dirección del centro a los alumnos seleccionados

Requisitos:

- Tener entre 16 y 29 años, estar inscrito/a en Garantía Juvenil
- Estar interesados-as y capacitados-as para desarrollar la ocupación.

Objetivos:

- Mejorar la empleabilidad.
- Conectar con las necesidades del cliente ligando venta y emociones mediante estrategias de gestión de venta que van más allá de la intención.
- Desarrollar la capacidad para vender y negociar, aprendiendo a crear convincentes mensajes que impacten en el cerebro y maximicen los resultados.
- Crear el entorno emocional adecuado para que el cliente diga “sí”.

Índice de contenidos

MÓDULO 1 EMPLEABILIDAD (65h.)

Habilidades personales: Auto-conciencia emocional. Auto-regulación. Auto-motivación. Empatía

Habilidades sociales: Habilidades sociales. Conductas sociales. Relaciones sociales. Cultura de empresa: competencias clave en la empresa de hoy.

Habilidades para la empleabilidad: CV y carta de presentación. Entrevista personal. Proceso de selección. Empleo 2.0. Marca personal. Videocurrículum.

MÓDULO 2 HERRAMIENTAS DE VENTA (90h.)

1-Gestión del cambio para vender. El nuevo paradigma para la venta.

- 1.1.- ¿Qué es vender?. Diferencias entre un vendedor y un influenciador.
- 1.2.- ¿Qué es la neuroventa?. Principios generales. Pasos para vender mejor..

2- Neurociencia y ventas. ¿Cómo piensan nuestros clientes?

- 2.1.- Introducción a la neurociencia. Un paseo por el cerebro.
- 2.2.- Aspectos biológicos esenciales. Mito sobre el cerebro.
- 2.3.- Emociones y su entrenamiento.

3- Neuroventas. Proceso de exploración e indagación. Detección de necesidades.

- 3.1.- Venta emocional: planificar para la mente.
- 3.1.- Empatía y venta.
- 3.2.- Toma de decisiones a la hora de comprar.
- 3.3.- El Branding: el valor de la marca.

4- Generando Engagement. Discursos que despiertan emociones.

- 4.1.- Comunicación efectiva. Habilidades y técnicas para influir, convencer y persuadir.
- 4.2.- La PNL en la venta neurorelacional.
- 4.3.- Técnicas de neurocomunicación, concentración y velocidad del procesamiento de la información.
- 4.4.- Seducción y ventas. Perfiles de vendedor.
- 4.5.- Inteligencias y neuroventas.

5- Orientación al logro y resultados. De la intención de compra al cierre.

- 5.2.- Creatividad y curiosidad al servicio de la venta.
- 5.3.- Sistemas de percepción.
- 5.3.- Conocer más para vender mejor.

Cofinanciado por:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro



PROGRAMA
GARANTÍA
JUVENIL



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL

Cámara
Zaragoza