



FORMACIÓN

HABILIDADES COMERCIALES

Actitud para vender-te. Claves prácticas para aumentar tus resultados

Modalidad: Blended || **Duración:** 25 horas || **Precio:** consultar web

Titulación

Los participantes en el curso recibirán a la finalización del mismo el Certificado del **Curso Habilidades Comerciales** Titulación Expedida por Bureau Veritas Business School.

| | |
|------------------|----------|
| Parte Presencial | 10 horas |
| Parte eLearning | 15 horas |

Presentación

Este curso pretende **proporcionar conocimientos y mejorar la eficacia comercial** a través del autoconocimiento de las fortalezas individuales

En éste mercado tan competitivo y cambiante que vivimos actualmente, **es muy importante conocer nuestras fortalezas y aplicar las mejores técnicas para conseguir llegar a nuestros objetivos** marcados.

Por este motivo **es básico conocer las debilidades y potenciar que nos hará tener éxito** en nuestra carrera comercial.

Destinatarios

El Curso de Habilidades Comerciales está dirigido a:

- Directores Generales
- Directores Comerciales
- Mandos intermedios
- Profesionales de marketing
- Emprendedores
- Comerciales
- Profesionales de la Venta



Objetivos

Al finalizar la Acción Formativa los participantes serán capaces de:

- **Mejorar resultados de ventas** a través de la venta dinámica con diferentes herramientas.
- **Comunicar eficientemente** los argumentos comerciales.
- **Mejorar la comunicación** con los clientes.
- Aprender **habilidades** para realizar presentaciones **claras y convincentes**.
- Gestionar nuestro **estado y actitud para la venta**.

Programa

Inteligencia emocional en la venta

- Introducción a la inteligencia emocional: Emociones básicas
- Fidelizar a los clientes a través de establecer vínculos emocionales que hagan relaciones duraderas y rentables en el tiempo.

Motivación en la venta

- Estrategias de motivación neurociencia de la motivación
- Talentos comerciales. Autoconocimiento personal. DAFO

Técnicas de negociación

- Gestión emocional para la negociación
- Investigación del negociador
- Definir la estrategia

Lenguaje no verbal en la venta

- Principios básicos del lenguaje no verbal
- Qué observar
- Tipos de movimientos



FORMACIÓN

Venta relacional

- Nuevos modelos de hacer ventas

Preguntas poderosas para la venta

- Aprender a preguntar para obtener información que nos ayude a vender

Herramientas Prácticas (Parte Elearning)

- Cómo superar un filtro
- Técnica en llamadas de teléfono comerciales
- Claves para mejorar la productividad
- ¿Cómo resolver los primeros dos minutos con un cliente?
- Los siete estadios de un comercial. ¿En cuál estás tú?

Materiales

A los asistentes se les facilitará **material ordinario** del curso, **presentaciones y ejercicios**.

Contacto

Telf.: 900 92 12 92

mail: formación@bvbs.es