


## Cómo vender más con inteligencia emocional

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
19 Febrero	19 Febrero	De 09:00 a 14:00h. y de 15:30 a 18:30horas	8 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	

### Objetivo

- Reflexionar sobre la importancia de invertir en la relación con los clientes.
- Saber organizar una estrategia de venta centrada en el cliente.
- Impulsar las destrezas personales que llevan a concluir las ventas.
- Entrenar los factores que determinan el éxito de cada venta.

### Programa

#### 1. LA PRUEBA DE LA REALIDAD: COMERCIAL - CLIENTE

- La capacidad de establecer metas de forma positiva.
- La capacidad de ver las situaciones de venta como son.
- La capacidad de comprender la realidad de la empresa-cliente.
- La capacidad de llevar el timón de la conversación comercial.
- Para nuevos clientes.
- Para ventas repetitivas.

#### 2. LA DIFERENCIA ENTRE UN CLIENTE INTERESADO Y UN CLIENTE COMPROMETIDO:

- La capacidad de obtener la información/conocimiento que se necesita para vender.
- Identificación de necesidades, deseos y demandas en cada cliente.
- Determinantes de la motivación en la conducta de compra.
- Elección del instrumento adecuado que nos acerque al objetivo previsto

#### 3. EL MOMENTO CULMINANTE QUE NOS ACERCA A LA DECISIÓN DE COMPRA:

- Una presentación convincente.
- Una exposición bisagra que despierta interés.
- Una transmisión consciente centrada en el cliente.
- Entrenamiento del modelo de acción.

#### 4. INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LA VENTA:

- La habilidad de contagiar confianza, seguridad, entusiasmo, optimismo, soluciones....
- La habilidad para pedir al cliente que haga algo.
- La habilidad para utilizar las emociones e impulsar la venta.
- La posición de aceptación o del sí.

## 5. CUSTOMER EXPERIENCE COMO VENTAJA COMPETITIVA ÚNICA

### **Ponentes**

**D<sup>a</sup> Ana Díaz de Tuesta.-** Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco. Master M.B.A. en Administración de Empresas por ESEUNE Business School. Como responsable del Área de Formación de bZERO Marketing Relacional trabaja en desarrollo de personas y en la mejora de competencias profesionales de equipos comerciales; con más de 15 años de experiencia en formación.

### **Otros datos relevantes**

#### **Precio**

170 euros

(Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

#### **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**

Amaia Etxeberria - 943 000293  
[formacion@camaragipuzkoa.com](mailto:formacion@camaragipuzkoa.com)