


Técnicas avanzadas de persuasión y venta

Fecha: El 3 y el 10 de octubre (Jueves).

Horario: 09:00-14:00 y 15:00-19:00horas.

Duración: 18 horas

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

INSCRIPCIÓN

Objetivo

Descubrir y desarrollar la capacidad personal para influir y convencer a los demás en cualquier ámbito. Cómo vender una idea y “venderse mejor”.

Todo ello a través de una metodología única y especialmente diseñada para este programa. Así, se aplica un diagnóstico de personalidad situacional de cada participante, para descubrir áreas fuertes y débiles en situaciones de interacción social, influencia, acción comercial y/o necesaria negociación.

Cada asistente recibe así, un informe personalizado y absolutamente confidencial que le servirá para apoyarse en sus puntos fuertes y modular debilidades en sus relaciones profundizando en su auto-conocimiento. Todo ello respetando la confidencialidad de los resultados de cada participante, a cuya identidad no accederá si quiera el propio equipo de psicólogos dispuestos para el diagnóstico y desarrollo de estas competencias.

Programa

MÓDULO I: COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO

- ¿En qué consiste persuadir?
- Ética y persuasión.
- Las 12 leyes de la persuasión y su aplicación en la esfera personal y los negocios.

MÓDULO II: AUTODIAGNÓSTICO

- ¿Puedo medir mi capacidad de influir en los demás?
- Mi estilo persuasivo: puntos fuertes y débiles.
- Administración y corrección de test de personalidad.
- Barreras a la persuasión y elementos motores.
- Asertividad, empatía e inteligencia emocional.

- Evaluación de competencias.

MÓDULO III: EL DISCURSO PERSUASIVO

- Elementos que denotan fuerza moral, control y poder.
- Cómo conocer al otro a través de los gestos y posturas.
- Comportamientos que apoyan creencias o abren dudas.
- Identificar señales de manipulación de terceros.
- Influencia ascendente, descendente y lateral.
- Fundamentos de negociación.

MÓDULO IV: COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Aprender a leer los gestos y micro-expresiones
- Visionado de un discurso persuasivo
- Visionado de la toma de control en una negociación

MÓDULO V: INFLUIR EN SITUACIÓN REAL DE COMPRA-VENTA

- Objeciones más comunes en la venta y modo de superarlas.
- Cómo presentar y negociar un presupuesto, precio, rappel o descuento de un modo atractivo.
- La venta con PNL.
- La importancia del lenguaje verbal y no verbal.
- Detalles orales y escritos que abren puertas.
- Influencia del contexto en la negociación y en la venta.
- Cómo emplear otros resortes psicológicos durante la venta.

Ponentes

Javier Moreno.- Licenciado en Ciencias de la Comunicación .Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consultores de Marketing.

Otros datos relevantes

Precio

390 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

Cámara de Gipuzkoa

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com