

Cómo generar confianza y una actitud receptiva en el cliente

Fecha: 9 de mayo

Horario: 9:00-14:00 y 15:30-18:30h.

Duración: 8 horas

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



INSCRIPCIÓN

Objetivo

Aprende técnicas de PNL para:

- Adaptarte a cada cliente y así generar una buena sintonía y confianza
- Conseguir una actitud receptiva en el cliente
- Crear el contexto adecuado que facilite el cierre de la venta.

Programa

1.- Presentación y breve introducción a la PNL

- Relación de PNL con ventas

2.- La comunicación en las ventas

3.- Modelo de Comunicación según la PNL

4.- Entendiendo a mi cliente: cómo piensa, cómo habla y cómo procesa la información

- Tipos de clientes è VAK
- Conocer y entender el modo de ver la venta de cada tipo de cliente
- Hablando el mismo lenguaje verbal y no verbal que mi cliente

5.- ¿Está mi cliente receptivo?

- Cómo identificar el estado de mi cliente è calibración

6.- Generando confianza con mi cliente

- Cómo conectar con el cliente è herramienta Rapport

7.- Guía paso a paso para la comunicación eficaz

8.- Prácticas con feedback a lo largo de todo el taller (70% prácticas / 30% teoría)

9.- Puente al futuro

- Plan de acción personal. Detección de aprendizajes y aplicación.
- Evaluación
- Cierre.

Ponentes

Zuriñe Altube Jimenez.- Ingeniera Industrial, MBA. Emprendedora, Consultora/Formadora en Desarrollo de Talento y NLP Coach • Ingeniera Industrial, emprendedora, NLP Coach y formadora

Atesora 15 años de experiencia laboral internacional, liderando equipos y gestionando proyectos en la empresa privada.

Otros datos relevantes

Precio

190 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