

MOTIVACIÓN Y CAPACITACION EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 16 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

El objetivo de la presente formación es doble: motivación y capacitación. Es una formación motivacional porque descubre a los asistentes su poder de influencia en los demás específicamente en las ventas, y es capacitadora porque se van a mostrar varias herramientas clave que ellos podrán integrar en su trabajo comercial con las que mejorar su excelencia en la prospección, la satisfacción y la fidelización de los clientes.

CONTENIDOS

VALORES PARA LA VENTA Y MARCA

- Creencias sobre la venta (fortalecedoras y limitantes). Miedos y condicionantes a la hora de la venta.
- Fortalezas y áreas de mejora en la empresa.
- Proceso de círculo de calidad. La REPE (por encima de la fidelización).
- Desarrollo de la marca personal para el éxito profesional y en la venta.
- La importancia del autoconocimiento y la primera impresión.

LENGUAJE DE INFLUENCIA

- Integración del lenguaje no verbal: calibración propia y del cliente.
- El diálogo interno. Su detección, gestión y proyección.
- Neuromarketing: beneficios del producto para el cliente.
- Integración y alineamiento de los canales de percepción e interpretación de la realidad del cliente.
- Aprendiendo a preguntar: preguntas que crean nuevos espacios en la mente.

LA MENTE LE MOTIVA COMPRAR

- Intervenciones rápidas para gestión de quejas y conflictos en la venta.
- El cambio de observador en el cliente.
- El software del cliente: descubrir sus sesgos de motivación a través de preguntas de anticipación de conductas, gustos y expectativas.
- El cierre y seguimiento.

PLAN DE ACCIÓN (1 h)