

LA MENTALIDAD COMERCIAL Y LA GESTION EMOCIONAL DE LA VENTA



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 3 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

El objetivo principal es desarrollar una comprensión sólida de la mentalidad comercial y cómo esto puede influir en el éxito en las ventas. Los participantes deben comprender la importancia de adoptar una mentalidad positiva y proactiva para alcanzar resultados comerciales efectivos.

Otro de los objetivos clave es enseñar a los participantes a reconocer y manejar sus propias emociones, así como las emociones de los clientes durante el proceso de venta. Esto incluye aprender a lidiar con el rechazo, mantener la calma bajo presión y responder de manera adecuada ante situaciones emocionalmente desafiantes.

CONTENIDOS

Módulo 1: Introducción a la mentalidad comercial
Módulo 2: La gestión emocional en el proceso de venta
Módulo 3: Comunicación efectiva en las ventas
Módulo 4: Resiliencia y superación del rechazo
Módulo 5: Manejo de situaciones emocionalmente desafiantes
Módulo 6: Desarrollo de habilidades comerciales