

CURSO ON-LINE PARA PROFESIONALES DE TIENDA (1.0)



Área: General
Modalidad: Teleformación
Duración: 30 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

*Ayudar a las personas que trabajan en tienda a ser mejores profesionales, desarrollando habilidades de conexión, relación y fidelización con el cliente.

Llevar la profesión de ventas en tienda a un lugar más valorado y digno, basándose en el liderazgo como herramienta de relación con clientes y compañeros de equipo.

*Fomentar la consciencia sobre el impacto que los profesionales de tienda pueden tener en las personas y en la experiencia de compra del cliente.

*Entrenar herramientas e incorporar habilidades con las personas que trabajan en tienda para mejorar la experiencia propia y la experiencia de cliente.

CONTENIDOS

1. Introducción
2. Objetivos del curso
3. Mi relación con la profesión
4. Retail: presente, pasado y futuro
5. Nuevos Roles en Retail
6. Cultura de la excelencia
7. El poder de la influencia
8. Creencias y su impacto en la profesión
9. Cambio de creencias
10. Los obstáculos de la excelencia
11. Amigos del piloto automático
12. Nuestros roles preferidos
13. Saliendo del triángulo
14. Habilidades emocionales
15. La autoestima
16. La comunicación
17. Asertividad y comunicación no violenta
18. La empatía como base en la relación
19. Empatía y objeciones del cliente
20. Mi relación con el cliente
21. Características del cerebro reptil
22. La seguridad y el "vente conmigo a la selva"
23. El ciclo de la venta
24. Técnicas avanzadas de venta

25. Levando anclas