LAS 5 INTELIGENCIAS MULTIPLES DE UN VENDEDOR DE ÉLITE

Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 25 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

1. Fortalecer la inteligencia emocional y relacional para crear vínculos de confianza que impulsen las ventas.
2. Desarrollar una comunicación comercial efectiva que conecte con las necesidades reales del cliente.
3. Mejorar la influencia y persuasión, liderando conversaciones comerciales con herramientas efectivas.
4. Potenciar el autoconocimiento del equipo comercial, identificando estilo de venta y creencias limitantes.
5. Desarrollar habilidades de negociación estratégica: objeciones, cierre y el arte de preguntar.
6. Comprender los fundamentos de la psicología del cliente y personalizar la venta (incluyendo Eneagrama).
7. Fomentar el trabajo en equipo y el aprendizaje vivencial con dinámicas prácticas y role-playing.

CONTENIDOS

Módulo 1. Inteligencia emocional y relacional: Véndete a ti primero
*Rompiendo barreras para cerrar ventas
*¿Qué tipo de vendedor eres?
*Claves de los grandes vendedores
*Emoción + Relación = Venta
*Así funciona tu mente (y la de tu cliente también)
*PNL: el GPS interno del vendedor
*¿Qué piensas realmente sobre vender?
*Cambia tu chip: creencias que venden
*Reglas de oro de la PNL para vender mejor
*Dinámicas y ejercicios grupales para vender desde ti

Módulo 2. Inteligencia comunicativa: El poder de tu comunicación comercial
*La fórmula secreta de la comunicación que vende
*¿Cómo hablas? ¿Cómo te entienden?
* Comunicación efectiva para cerrar con impacto
* Cómo conectar con tus clientes (sin forzar)
* Lenguaje que entra por los sentidos: sistemas representacionales
* Escucha activa: tu mejor arma de venta
* Lidera tu mensaje, lidera tu resultado
* Dinámicas prácticas para comunicar como un pro

Módulo 3. Inteligencia comercial I: Técnicas de negociación
* El viaje del cliente: guía del proceso de ventas
* Método SPIN + BIC = ¡más cierres!

* Comunicación persuasiva sin sonar a vendedor
* Objeciones: oportunidades disfrazadas
* El arte (olvidado) de hacer buenas preguntas
* Preguntas que abren puertas (y ventas)
* Dinámicas y ejercicios grupales para entrenar tu poder negociador

Módulo 4. Inteligencia comercial II: Influencia y persuasión
* Lidera tus reuniones comerciales con impacto
* Las 6 leyes de influencia aplicadas a la venta
* Persuasión emocional: vender sin empujar
* El poder del storytelling comercial
* Ejercicios prácticos y dinámicas grupales

Módulo 5. Inteligencia social: Psicología aplicada a la venta
* El Eneagrama: descubre qué mueve a tus clientes
* Tipologías de clientes y cómo abordarlas
* ¿Por qué compramos lo que compramos?
* Estilos de vendedor vs tipos de comprador
* Psicología para entender y conectar con quien compra
* Dinámicas prácticas con clientes reales (¡o casi!)