

Neuro-vendes. Aprèn a vendre a la ment i no a la clientela

Aquest taller pretén que entenguis el funcionament del cervell en les diferents fases de la venda per tal de comunicar de forma efectiva (emoció-raó) i potenciar la decisió de compra. Descobriràs les diferents tipologies de clients i reconeixeràs els seus patrons per poder generar valor a la compra.

PROGRAMA

Els dies 9, 16 i 23 d'octubre de 9:30h. a 13:30h.

Realització en modalitat presencial, a La Masoveria de Vil·la Flora.

- 1- Concepte de Neuro-venda
- 2- El primer producte ets tu: confiança i empatia
- 3- Comunicar amb efectivitat: el mètode Insights de Carl Jung
- 4- Qui és el meu client? L'art de preguntar (SONDEO)
- 5- Emociona al teu client. La venda emocional
- 6- Perdre la por al No (Objeccions)
- 7- El moment més tens, el tancament
- 8- Dinàmica: El no el tinc, el sí el genero (Feedback i Role Play)
- 9- Aportar/generar valor als clients
- 10- Com funciona la ment? Comprador vs venedor
- 11- La presa de decisió del comprador
- 12- Accions concretes per ser un bon venedor
- 13- Dinàmica: Prepara i adapta el teu discurs per vendre (Feedback i Role Play)

A càrrec de Darío Andrónico, expert en coaching personal i executiu, de la consultora Roser Sellés – Coaching & PNL.

Inscripcions a demperedd@canetdemar.cat

Més informació al telèfon 697 17 80 33

Organitza:



Amb la col·laboració de:

