

11, 12, 18 Y 19 FEBRERO 2019

TÉCNICAS AVANZADAS DE PERSUASIÓN Y VENTA



cámara de álava
arabako ganbera

Respondiendo

**_Marketing
_Comercial**

.....



**Más información
e inscripciones:**

Tel: 945 150 190
e-mail: formacion@camaradealava.com



<https://twitter.com/camaradealava>

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Álava:
Centro de Formación y Asesoramiento
Manuel Iradier, 17 · Vitoria-Gasteiz

www.camaradealava.com/formacion



Introducción

Todos nos convertimos en vendedores cuando queremos convencer al otro de una idea. La capacidad para influir en el otro y conseguir su acuerdo determina nuestro éxito personal y profesional. Tanto si se trata de una entrevista de ventas, una negociación o a nivel estrictamente personal, este curso descubre los resortes psicológicos para influir positivamente en el otro, motivarle y persuadirle.

Objetivos

Descubrir y desarrollar la capacidad personal para influir y convencer a los demás en cualquier ámbito. Cómo vender una idea y "venderse mejor".

Dirigido por



Javier Moreno Oto

Licenciado en Ciencias de la Comunicación .Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de equipos. Practitioner PNL. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER.

Dirigido a:

Profesionales que desean realizar propuestas de modo más convincente: gerentes, ejecutivos de venta, responsables de compra, directores comerciales, jefes de equipo, negociadores y profesionales en general. Personas que desean mejorar sus competencias al acceder a puestos directivos.

Fechas y horario:

11, 12, 18 y 19 febrero de 2019
De 16:00 a 20:00 horas · 16 horas

Matrícula:

375 euros · + 100 euros si es con diagnóstico de personalidad situacional y competencias para la venta

Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del inicio y el 100% desde el día anterior al inicio del curso.

El pago se puede realizar en efectivo, talón, con tarjeta o transferencia bancaria.

Lugar:

Cámara de Comercio e Industria de Álava
Centro de Formación y Asesoramiento
Manuel Iradier 17 · 01005 Vitoria-Gasteiz
945 150 190 · www.camaradealava.com





Programa

Módulo 1. Comunicación y liderazgo

- ¿En qué consiste persuadir?
- Ética y persuasión.
- Las 12 leyes de la persuasión y su aplicación en la esfera personal y los negocios.

Módulo 2. Autodiagnóstico

- ¿Puedo medir mi capacidad de influir en los demás?
- Mi estilo persuasivo: puntos fuertes y débiles
- Administración y corrección de test de personalidad.
- Barreras a la persuasión y elementos motores
- Asertividad, empatía e inteligencia emocional
- Evaluación de competencias.

Módulo 3. El discurso persuasivo

- Elementos que denotan fuerza moral, control y poder.
- Cómo conocer al otro a través de los gestos y posturas
- Comportamientos que apoyan creencias o abren dudas
- Identificar señales de manipulación de terceros
- Influencia ascendente, descendente y lateral
- Fundamentos de negociación.

Módulo 4. Caso Práctico 1

- Puesta en práctica de lo aprendido.

Módulo 5. Comunicación efectiva

- Aprender a leer los gestos y micro-expresiones
- Visionado de un discurso persuasivo
- Visionado de la toma de control en una negociación

Módulo 6. Caso Práctico 2

- Puesta en práctica de lo aprendido.

Módulo 7. Influir en una situación real de venta

- Objeciones más comunes en la venta y modo de superarlas
- Cómo presentar un presupuesto, precio, rappel o descuento de un modo atractivo
- La venta con PNL
- La importancia del lenguaje verbal y no verbal
- Detalles orales y escritos que abren puertas.
- Influencia del contexto en la negociación y en la venta.
- Cómo emplear otros resortes psicológicos durante la venta.

Módulo 8. Caso Práctico 3

- Puesta en práctica de lo aprendido.

** Cada asistente recibe así, un informe personalizado y absolutamente confidencial que le servirá para apoyarse en su punto fuerte y modular debilidades en sus relaciones profundizando en su autoconocimiento. Todo ello respetando la confidencialidad de los resultados de cada participante, a cuya identidad no accederá siquiera el propio equipo de psicólogos dispuestos para el diagnóstico y desarrollo de estas competencias.



Para inscribirte online,
pincha aquí.

O, si lo prefieres, rellena el siguiente formulario
y envíalo a: **formacion@camaradealava.com**



Nombre:

Apellidos:

Empresa:

CIF:

Cargo:

Dirección:

Población:

C.P.:

Provincia:

Email:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, le informamos que los datos de carácter personal que nos ha facilitado están recogidos en un fichero denominado "FORMACIÓN", del que es responsable Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Álava con domicilio en Calle Dato 38, 01005 Vitoria-Gasteiz, Álava. Este fichero tiene como finalidad la formación y la gestión administrativa y contable de la misma. Incluye gestión de prácticas en empresas, de becas y de ayudas a estudiantes.

Con el fin de poder ofrecerle productos y servicios relativos a las actividades que realiza la Cámara de Álava, le informamos que podrá recibir una newsletter mediante comunicación electrónica. En cada comunicado podrá darse de baja y revocar el consentimiento para este tratamiento.

Si lo desea, podrá ejercer su derecho de acceso, y en su caso de rectificación, cancelación u oposición dirigiendo una comunicación por escrito a la dirección indicada en la que se incluya una copia de su DNI u otro documento identificativo equivalente.



Bonifícate tu formación

El **coste de todos los cursos** que imparte la Cámara de Álava **es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social**, es decir, a las empresas pueden salirles **gratis o con un elevado descuento**. ¿Cómo? Aquellas empresas que realizan formación para sus trabajadores y que cotizan por la contingencia de Formación Profesional a la Seguridad Social tienen derecho a disponer de un **Crédito de Formación Continua**.

Este Crédito es la cantidad que la empresa dispone para financiar las acciones de Formación Continua de sus trabajadores. La Cámara, como entidad colaboradora en la **Fundación Tripartita**, asesora y gestiona el Crédito de Formación que las empresas disponen para sus trabajadores.

- _ Importe bonificable por hora presencia. Desde 9 euros a 13 euros/hora .
- _ Cofinanciación mínima requerida a la empresa según tramos establecidos en la normativa.
- _ Más información: **945 150 190** (María José Leiva).



Trámites para acogerse a las bonificaciones
de la Fundación Tripartita:



Primer paso: Adherirse a la agrupación de empresas

Dicho documento tiene que incorporar la firma y sello de la empresa. Se ruega indicar persona de contacto y email (Dpto. de Recursos Humanos, Responsable de Formación...). Una vez tramitado el documento en el programa de la Fundación Tripartita, informamos a la empresa del crédito disponible para el actual ejercicio económico.



Segundo paso: Comunicar los participantes en la formación y el visto bueno de la Representación Legal de los Trabajadores.

Rellenar ficha participante*: Una por curso y asistente.

Vº Bº de la Representación Legal de los trabajadores*, si la hubiere y firmada 15 días hábiles antes del inicio del curso.

Se tramitarán aquellas solicitudes entregadas como mínimo 8 días naturales anteriores al comienzo del curso antes de las 12:00**. (Si fuera festivo, puente, etc... entregar el día hábil inmediato anterior). Recomendamos entregar los formularios con anterioridad a la fecha tope, para evitar problemas por causas imprevistas y cumplir con los plazos exigidos por la Fundación Tripartita.



** El incumplimiento de la normativa, comunicación en plazos, etc... exime del derecho a la tramitación de la bonificación por parte de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios. Este servicio es gratuito y sólo aplicable a las acciones formativas que imparte la Cámara. No es excluyente, es decir, tu empresa podrá realizar acciones formativas bonificables simultáneamente con otras entidades o impartir formación interna.