

Del 15 al 19 DE JUNIO del 2020

HABILIDADES DIRECTIVAS

PODER SIN LÍMITE EN LAS VENTAS ON-LIVE

DESARROLLA TU PODER DE INFLUENCIA,
APRENDE LOS SECRETOS DE LA VENTA EMOCIONAL
Y EXPANDE TU CARRERA PROFESIONAL





Sin lugar a dudas, el arte de vender, es la principal habilidad en los negocios. Vender productos, servicios o ideas, es vender confianza, seguridad, curiosidad, certeza...

Es TU poder de influencia, de persuasión, de manejo de las emociones de tu cliente lo que hará que:

- Tome decisiones que sean provechosas para los dos,
- Tome acción y se decida a comprar ahora.

Recuerda:

La segunda mejor respuesta que puedes recibir en el proceso de venta es: NO

¿Qué es vender?

Aportar soluciones a los problemas de tus clientes. Vender es servir.

En tu carrera comercial, no te pagan por tus horas de trabajo. Te pagan por el resultado que eres capaz de obtener.

Aprende, estudia, mejora, sistematiza... Conviértete en el mejor comercial que puedas ser.

Tras más de 34 años de experiencia comercial (6 de ellos como Director Comercial y 20 como CEO) y 12 años enseñando a profesionales como tú el "Arte de Vender desde la Influencia" es realmente gratificante ver el crecimiento que experimentan en sus resultados los comerciales, tras el curso:

Poder Sin Límite en las Ventas

¡Ahora tú también puedes experimentar un salto cuántico en tu carrera comercial y por tanto en la calidad de tu vida!

"La venta es una transferencia de emociones. Y toda compra es siempre un impulso emocional que disfrazamos con razones lógicas. Saber vender desde la emoción, el motor del Ser Humano, te garantiza una **ventaja competitiva sin límites.**"

¡Nos vemos en la cumbre del éxito!



Dirigido por:

Iñigo Sáenz de Urturi

Fundador (año 2000) de la empresa Be Magic SL. 25 años de experiencia comercial. Conferenciante Profesional desde el año 2000. Mago profesional, 30 años de experiencia sobre el escenario. "Train the Trainer Certified" by Success Resources UK Ltd. Formador de Directivos desde el año 2004. "Master" en Programación Neuro Lingüística -PNL- Diplomado en Oratoria y Comunicación Verbal en el Dale Carnegie Institute. Formado en Negociación Basada en Principios, El Método Harvard. Grado Superior del Método Silva de Relajación y Control Mental. Formado en Psicología Energética, en el método Psych-K.



Fecha y horarios

Del 15 al 19 de junio de 2020

De 17:00 a 20:00 horas

Total horas: 15



Lugar

Chamber Business School
Centro de Formación y
Asesoramiento

Formación virtual en tiempo real



Matrícula

400,00 euros

Pago anticipado mínimo 5 días antes del inicio de la formación. Enviar justificante por correo electrónico a formacion@camaradealava.com

KUTXABANK

Nº cta. ES24 2095 3150 2310 90951178

Concepto: NOMBRE Y APELLIDOS ALUMNO + NOMBRE CURSO



**DESARROLLA EL PODER DE TU PALABRA,
APRENDE LOS SECRETOS DE LA COMUNICACIÓN
ORAL
Y EXPANDE TU CARRERA PROFESIONAL**

¿QUÉ APRENDEREMOS?

- **El poder de las preguntas.**
Las preguntas de Poder.
Las preguntas Creativas.
¿Por qué influyen las preguntas de una manera tan poderosa en el cliente?
¿Cómo hacer las preguntas correctas?
 - **Elevar nuestra energía interna.**
A encontrar nuestro EMP (Estado Máximo de Poder)
A cambiar nuestra Fisiología, para impulsarnos hacia adelante.
A enfocar todos nuestros recursos.
A relajarnos, antes, durante y después de la entrevista de ventas.
 - **Entrar en el mundo interno de nuestro cliente.**
Saber cómo piensa.
Saber cuál es su patrón de decisión interno.
Saber expresarnos adecuadamente en SU "lenguaje".
Cambiar SU energía e impulsarle a comprar.
 - **La maestría del cierre.**
Cerrar es fácil. Cuando cerrar es la clave.
 - **Sistematizar el proceso de ventas.**
Estructurar nuestra charla de ventas. Qué decir, cómo y cuándo decirlo.
Estudiar al cliente: ¿Cuál es la emoción rectora del cliente en esta operación?
 - **Vender emocionalmente.**
El poder de la mirada.
Entrar en sintonía con el cliente.
Liderar el proceso de la venta.
Transferir emociones.
La tensión ambiental dirigida
 - **El arte de la persuasión.**
El poder de la congruencia aplicada.
¿Cómo crear seguridad y confianza en el cliente?
¿Cuáles son los objetivos finales del cliente?
Es un cliente, pero ante todo es una Persona.
- ✓ Usar el poder de los referidos.
 - ✓ Expandir tu poder de Influencia para: Aumentar tus ventas, Liderar tu equipo, Alcanzar un nuevo nivel de cierres.
 - ✓ A conectar con el cliente en un nivel más profundo.

¡VENDE SIN LÍMITES!

BONIFÍCATE

TU FORMACIÓN

¡Da el paso, comprométete y deja atrás los viejos paradigmas de la venta!
Aprende de la mano de Iñigo Sáenz de Urturi el arte de influir en las Personas

La empresa puede solicitar las bonificaciones de FUNDAE realizando la comunicación directamente a través de la plataforma que ponen a disposición. [LINK](#)