



TALLER "ESCRIBIR DE FORMA PERSUASIVA" CÓMO VENDER MÁS JUNTANDO LETRAS



Formación Presencial
en el centro de formación



19 y 21 noviembre del 2024

¡INSCRÍBETE!



cámara de álava
arabako ganbera



 Formación presencial

TALLER "ESCRIBIR DE FORMA PERSUASIVA"

CÓMO VENDER MÁS JUNTANDO LETRAS

INSCRIPCIÓN



Fecha: 19 y 21 noviembre del 2024

Horario: 15:30 - 19:30

Total de horas: 8 horas



OBJETIVO

Aprender la habilidad que un tal Jeff Bezos considera que es la prioritaria entre su personal: escribir de manera persuasiva.

Si practicas los ejercicios que vaya proponiendo, al acabar el taller habrás comenzado a construir los mimbres de una habilidad que te facilita llegar más lejos que cualquier otra persona que escriba aburrido y predecible (el 99% del mundo. Incluyendo tu competencia).



DIRIGIDO A

Cualquier persona que se relacione con otra y de la que pretenda obtener algo: que haga la tarea de una determinada manera, que acepte reunirse con ella, que cumpla cierto plazo, etc

Todos estamos vendiendo constantemente; productos, servicios o ideas. Saber transmitir nuestros deseos para que otros los satisfagan de buen grado es clave en cualquier puesto de trabajo.

Para conseguir un ascenso, para que la empresa funcione de forma efectiva o simplemente para que no te despidan.



FERNANDO GONZÁLEZ DE ZÁRATE ALONSO



Trabajó como director de marketing en Exercycle - BH Fitness entre 2009 y 2015. En la actualidad desarrolla su función profesional como copywriter o generador de textos que venden.

Se ha formado con Isra Bravo, el mejor copywriter de la actualidad en habla hispana.



MATRÍCULA 250€

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

PROGRAMA

[INSCRIPCIÓN](#)

MENTALIDAD

No verás aburrida teoría sobre mentalidad. Sentirás por qué es tan lucrativo para ti hacer los cambios que se propondrán durante las siguientes horas.

Y veremos algo de teoría sobre persuasión, para contextualizar lo que viene después. Al grano. Sin paja.

SPOILER: también haré un truco de mentalismo.

ÁREA COMERCIAL Y MARKETING

Además del mundo comercial de sota, caballo y rey, existe otro; el de los procesos de venta que venden. Si aún eres de los que manda por mail un PDF o un Power Point con tu oferta o eres de los que manda un presupuesto lleno de texto técnico con un número al final con el precio, estos enfoques lo mismo te interesan.

Es este módulo aprenderás:

- Cómo captar leads en LinkedIn sin parecer el pesado aburrido de siempre, incluso aunque trabajes en un sector de venta de commodities.
- Cómo crear un e-mail en frío imposible de ignorar.
- Cómo redactar un e-mail de poco más de 20 palabras para que ese cliente que te da largas constantemente te conteste.
- Qué 2 preguntas hacer para asegurarte de que tu cliente potencial no va a faltar a la reunión de Zoom a la que le convocas (para venderle, claro).
- Hacer presupuestos que vendan. Adiós a los presupuestos-esquela.
- Cómo hacer que tu oferta sea irresistible creando tensión de compra.
- El cliente no debe ser el centro de la comunicación. Debe serlo el producto. Te explico cómo hacerlo en 3 pasos.
- Trucos de Tarantino, Shonda Rhymes (Anatomía de Grey) y otros guionistas aplicables a tus textos de venta. Aplicables únicamente si quieres vender más. Si quieres seguir aburriendo al personal, sigue escribiendo sobre el equipo multidisciplinar que asegura la mejor relación calidad-precio y que tiene como único objetivo trabajar al máximo para lograr la completa satisfacción de tus clientes.
- 2 palabras que si las repites 5 veces en forma de pregunta, te harán ver a tu cliente y sus necesidades de forma radicalmente distinta. Después habrá que aplicar el resto de conocimientos que comparto en el taller para usar de forma persuasiva las respuestas obtenidas de esta quintuple repetición de la pregunta de 2 palabras

PROGRAMA

[**INSCRIPCIÓN**](#)

ATENCIÓN AL CLIENTE / POSTVENTA

- 5 pautas muy fáciles de aplicar para llevar la atención al cliente a otro nivel.

Este bloque, corto, combina conceptos de escritura, mentalidad, estrategia y productividad.

CONCEPTOS BÁSICOS DE ESCRITURA PERSUASIVA

Los conocimientos expuestos hasta este momento eran más estratégicos o servían para procesos concretos (ej: posicionamiento de marketing, captación de leads por e-mail o LinkedIn, etc).

En este último módulo de la formación, he aglutinado, diferentes tips, hacks, trucos, consejos o aholkuak, sencillos y fáciles de aplicar de forma independiente (casi) en cualquier comunicación.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Los asistentes podrán interrumpir la exposición y preguntar en cualquier momento. Al final dejaré también abierto un espacio para plantear dudas sin resolver.