

CURSO: LA CLAVE EMOCIONAL DEL ÉXITO EN LAS VENTAS

Fechas: 30 de mayo al 2 de junio de 2022

Duración: 10 horas

Horario: de 17:45 a 20:15 h

Lugar: conexión mediante videoconferencia



INTRODUCCIÓN

Las empresas no negocian. Negocian las personas. ¿la clave del éxito?

... la preparación mental

En los últimos tiempos vender se ha transformado en un arte y una ciencia necesarias para conseguir éxito en la productividad y rentabilidad de las empresas. Con una competencia en las 4 esquinas del planeta, hoy más que nunca, es necesario dominar todas las técnicas emocionales y psicológicas que rodean la venta. Vender no es otra cosa, que convencer a una persona que nuestro producto y/o solución es la que él/ella necesita. Para ello hay que conectar con las emociones de esa persona. Es una tarea compleja y gracias a este curso vamos a conocer las técnicas que te van a acercar a esa conquista de la mente del otro.

OBJETIVOS

Este curso tiene como objetivos:

- Aumentar la autoconfianza y tener las habilidades necesarias para llevar a buen término una venta.
- Hacer que nuestros Clientes se sientan cómodos con nosotros y conseguir el control de la Venta.

Cómo conseguirlos con este curso:

- Es eminentemente **práctico y dinámico**, desarrollado por profesionales con extensa experiencia en el campo comercial
- Y trata la gestión emocional de la venta: con **casos y situaciones reales** vividos durante 20 años de venta industrial.

PROGRAMA

Módulo 1: Todo nace en mí: mi ideal, mi imagen, mi autoestima.

Módulo 2: Las 3 "s": Sintonía, supervivencia y sinceridad

Módulo 3: Las 8 fases de conquista

Módulo 4: Covid 19, la venta vía "teams"

DIRIGIDO A

Profesionales que necesiten desarrollar sus competencias comerciales, sea cual sea su experiencia o su formación previa.

PONENTE

Jean Michel Artigas Reynaud. Ingeniero Industrial Superior por la Universidad Politécnica de Madrid. Más de 20 años de experiencia comercial abriendo mercados en América, Europa, Medio Oriente, África y Asia. Manager de equipos comercial en empresas de menos de 100 empleados y en corporaciones. Con 15 años dedicado a la formación. Curso impartido en inglés o en español.

CUOTAS DE INSCRIPCIÓN

Colegiados	159 euros
No colegiados	199 euros

La cuota de inscripción incluye documentación relacionada con los temas expuestos. Se entregará un Diploma de asistencia al Curso. Plazas limitadas con prioridad para los Ingenieros Industriales Colegiados.

Se pueden realizar las inscripciones y consultar las becas, los descuentos a empresas y toda la información relativa a las actividades formativas del COIIM en portal.coiim.es

El importe se abonará mediante **transferencia bancaria** a la cuenta del Colegio ES32 0081 7197 9700 0113 9722 de BANCO SABADELL o mediante **tarjeta de crédito**, accediendo a "SERVICIOS>>PAGO POR TARJETA" desde la página Web del COIIM portal.coiim.es, y se enviará copia del pago al C.O.I.I.M., Departamento de Formación, por correo-e a: cursos@coiim.org

El solicitante que **renuncie al curso** con 2 días laborables de antelación o menos, a la fecha de inicio del curso, dará derecho al COIIM a retener el 10% de la matrícula en concepto de gastos de administración y quien lo haga el día de inicio o después no tendrá derecho a la devolución del importe de la matrícula.

Todos los cursos del COIIM están sujetos a posibles cambios de fechas o cancelaciones que se comunicarán lo antes posible y con una antelación mínima de 72h al comienzo del curso. El COIIM no se hará cargo de los gastos por desplazamientos o estancias una vez notificada por email la cancelación o el aplazamiento del curso.