

Curso "Vende....Sin vender"

Temario

1. Qué es vender HOY?: asumiendo los cambios

2. ¿Quién y qué vende HOY?

3. Neurociencia

O Tipos de cerebro

4. Neuroventas

O ¿Cómo toma las decisiones nuestro cliente?

5. ¿Qué vende ATSISTEMAS?

6. Nuestro cliente

O Conociéndole: tipología emocional de cliente

O Entendiéndole: ¿porqué se comporta así?

O Ayudándole a tomar decisiones: ¿qué está buscando y cómo dárselo?

7. Actitud

O La importancia inconsciente y sus efectos en el cliente

8. El Modelo Iceberg®: aumentando la confianza con el cliente

O Herramientas: escucha activa y preguntas poderosas

O Detectando necesidades superficiales

O Descubriendo las auténticas necesidades del cliente

9. La comunicación inconsciente en nuestro cliente

O Descubriendo mi modo de gestionar la información: realización de test individual (*)

O Y mi cliente ... ¿cómo lo hace?

O Sintonizando con el cliente

O Hablando en el mismo canal