



## Herramientas avanzadas de Gestión Comercial: Potencia tus habilidades para la venta

Duración: 8 horas

### Objetivos

- Fomentar el autoconocimiento y la autoconfianza, desarrollando una mentalidad positiva y descubrir aquellas fortalezas personales que mejorarán el desempeño comercial.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva para conectar mejor con los clientes y manejar objeciones de manera asertiva.
- Optimizar técnicas de persuasión para influir positivamente en las decisiones de compra de los clientes.
- Incrementar la capacidad de construir relaciones sólidas con los clientes, generando confianza y lealtad.
- Perfeccionar el proceso de cierre de ventas, asegurando una mayor tasa de conversión.

### Principales contenidos

- **Autoconocimiento:** Esencial para transmitir seguridad y confianza a tus clientes.
- **Inteligencia Emocional en la venta:** Aprende a gestionar tus emociones y a comprender las emociones de los clientes para generar empatía y conexiones más fuertes.
- **Neuro comunicación y Comunicación interpersonal**
- **Prejuicios y Creencias.** Identifica tus pensamientos limitantes y transfórmalos en constructivos.
- **El arte de hacer preguntas:** Saber hacer las preguntas correctas es clave para identificar las verdaderas necesidades del cliente.
- **Escucha activa:** Desarrolla la capacidad de escuchar más que hablar. Identifica las necesidades del cliente, sus problemas y deseos para ofrecer soluciones personalizadas.
- **La Propuesta de valor:** Aprende a argumentar en base a las motivaciones de tus clientes para conseguir una venta más efectiva y persuasiva.
- **Gestión de Objeciones :** Desarrolla habilidades para tratar las objeciones de manera efectiva, transformando obstáculos en oportunidades para cerrar la venta
- **Cierre efectivo:** El cierre es un momento crucial en cualquier proceso de ventas. Aprende a identificar señales de compra y a utilizar técnicas que inviten al cliente a tomar acción.