



## CÁPSULA DE ALTO RENDIMIENTO

# La persuasión en ventas, a tus colaboradores y... en tu vida cotidiana.

Herramientas de PNL para liderar el proceso de comunicación.

PNL. Programación Neurolingüística

Fechas: Curso de 6 horas, en 2 sesiones:

17 de mayo; 09:30\_13:30

19 de mayo; 10:00\_12:00

Destinatarios:

- Profesionales que quieran introducirse en el mundo de la venta.
- Profesionales de la venta que quieran actualizarse en herramientas que les permitan ser más eficaces, en sus procesos de comunicación.
- Directores Comerciales que quieran formarse y formar a sus equipos, en un modelo de comunicación enfocado al desarrollo de los colaboradores, para conseguir una efectiva comunicación interna y permita la obtención de resultados en la gestión comercial.



## Descripción detallada del contenido

Si preguntamos a un grupo de vendedores veteranos ¿qué es lo primero que compra un cliente? Hay, prácticamente, unanimidad en la respuesta: “al vendedor”.

Si les formulamos al mismo grupo la pregunta ¿la decisión de compra de un cliente es emocional o racional?...y hacemos una votación, la mayoría se inclina en asegurar que es emocional.

Comerciales con sus clientes y Directores comerciales con sus equipos, se pasan el día persuadiendo o intentándolo. Es una parte fundamental de su trabajo y la forma de conseguirlo es a través de la comunicación, no obstante, ¿cuáles son las herramientas “concretas” que nos permiten una comunicación realmente efectiva, facilitando el liderazgo en el proceso de comunicación?

Para un comercial, ¿cómo trabajar conscientemente el marco emocional de su cliente? Y si es factible, en el menor tiempo posible.

Para un Director Comercial, ¿cómo trabajar conscientemente el marco emocional de su colaborador?

En los cursos y seminarios en los que he facilitado estas herramientas a profesionales de las ventas, mandos intermedios y Directivos, ya sea en Madrid, Valencia, Barcelona, Sabadell, Palma de Mallorca, Málaga, Valladolid o Ciudad Real, hay un efecto colateral inesperado para los asistentes. Estas herramientas de utilidad contrastada en el ámbito profesional, son aplicables en el ámbito más importante de todos, en donde nos jugamos realmente la partida: el personal.

Os presentamos un seminario enteramente experiencial donde tú trabajarás la persuasión. Te propondremos que lo lleves a la práctica en los ámbitos profesional y personal, y expongas sus resultados el segundo día del seminario. Además, queremos que sea en un ambiente distendido



donde desconectes de la cotidianidad y aflore lo mejor de cada uno, por ello, el seminario lo realizaremos en un teatro.

Formadores:

**Felipe Rodríguez.** Consultor, formador y coach en ventas. Colabora con empresas aseguradoras, sector financiero, prevención de riesgos laborales, transportes, consultorías de servicios y empresas de distribución, entre otras, en la formación específica de sus equipos de ventas. Colaborador habitual en Cámaras de Comercio, instituciones diversas y moviliza.net.

**Antonio Molina Antón.** Consultor de Alta Dirección de empresa. Experto en expansión comercial de las organizaciones.

Importe del curso: 165€ (IVA inc)

Agentes comerciales colegiados, miembros del Club de Vendedores de Alto Rendimiento, y grupos de 2 o más personas 20% de descuento. (dtos. No acumulables). 132€ por persona (IVA inc).

Realizamos la gestión para que pueda bonificar la conferencia por los fondos de formación de la seguridad social de su empresa.

Lugar de impartición del curso:

Cincómonos espai d'art.

C/Consell de Cent 283 - Barcelona

Inscripciones:

Email [luis.ocon@altorendimientoempresarial.com](mailto:luis.ocon@altorendimientoempresarial.com)