



arquitecto de comunicación persuasiva

FICHA DEL CURSO PERSONAS QUE ENAMORAN Y VENDEN

Nombre del curso: *Personas que enamoran y venden.*

Destinatarios (a quién va dirigido):

- Directores generales, gerentes y personal directivo.
- Vendedores.
- Ejecutivos de cuentas.
- Consultores y asesores.
- Dependientes.
- Técnicos que presenten proyectos a clientes o colaboradores.
- Profesionales de todos los ámbitos que tengan relación con clientes externos o internos.
- Todo profesional que desee incrementar su capacidad de persuasión.

Objetivos:

- Entender los detonantes que enamoran a los clientes internos y externos.
- Descubrir cómo ser el elegido.
- Incremento de la seguridad personal.
- Reconocimiento profesional.
- Forjar la capacidad de persuasión de la persona y de la empresa.
- Expresión con convicción.
- Defender con contundencia proyectos, productos y servicios.
- Aprender a desarrollar la influencia profesional y personal.

Programa de la sesión (contenidos):

- El proceso de decisión de compra.
- Las palabras que nos ayudarán a convencer al cliente y las que nos perjudicarán.
- Neurología de la atención. Cómo dejar de ser invisible.
- Cómo podemos diferenciarnos.
- Los principios científicos que te permitirán conseguir influir en los demás.
- La transición de fase hacia la comunicación persuasiva.

Duración:

- 5 horas en una única sesión.

Metodología didáctica:

- Clase magistral dirigida por el docente.