



15 - 16 - 17 - 18 de Octubre del 2018

PODER SIN LÍMITES EN VENTAS



MARKETING

COMERCIAL



Manuel Iradier, 17
01005 Vitoria-Gasteiz



945 150 190



formacion@camaradealava.com
www.camaradealava.com/formación



cámara de álava
arabako ganbera

DIRIGIDO POR:

Iñigo Sáenz de Urturi

- Fundador de la empresa Be Magic SL. (2000)
- Experiencia: 25 años comercial, 12 años en gerencia y 8 años de director comercial.
- Conferenciante Profesional desde el año 2000.
- Experto en Oratoria en la Red Avalon de España.
- Master en Programación Neuro Lingüística -PNL-.
- Master en Comunicación Asertiva Motivacional.
- Diplomado en Oratoria y Comunicación Verbal en el Dale Carnegie Institute
- Formado en Protocolo e Imagen de Empresa.
- Segundo Premio Nacional de Oratoria 2016

OBJETIVOS

Un curso absolutamente práctico y comprobado “en la calle”, especialmente diseñado para profesionales de la venta, donde se aprenderán las herramientas más avanzadas en psicología humana aplicada a este campo; PNL (Programación Neurolingüística) e Inteligencia Emocional, así como las herramientas de Comunicación Eficaz y Gestión Personal de las Relaciones Humanas. Todo ello con un único objetivo: **Adquirir Poder Sin Límite en las Ventas.**

Un curso con intervenciones activas del alumnado, donde la práctica es el punto principal del mismo. Desarrollaremos un aprendizaje psicológico muy distinto al académico tradicional. Todo el curso se desarrollará en un ambiente distendido, con cabida para la creatividad y generando constantemente cohesión de grupo. Casos prácticos y reales.

DIRIGIDO A:

- Comerciales, directores comerciales, autónomos y empresarios.

Fecha y horarios:

15 - 16 - 17 - 18 de
Octubre del 2018

De **15:30** a **20:30** horas

Total de horas: **20**

Lugar:

Centro de Formación y Asesoramiento

Manuel Iradier, 17
01005 Vitoria-Gasteiz
(Álava)

Matrícula:

500 euros

Se retendrá un 30% en cancelaciones realizadas entre 5 y 2 días antes del inicio y el 100% desde el día anterior al inicio del curso. El pago se puede realizar en efectivo, talón, con tarjeta o transferencia bancaria.

PROGRAMA

I ▶ EL MIEDO A VENDER

- Cuando el teléfono está al ¡rojo vivo!
- El control emocional de la venta.
- Aprendiendo a relajarnos.
- El poder de la palabra **“Next”**.
- La Actitud frente a la Aptitud.

II ▶ ESTABLECIENDO ENLACE CON EL CLIENTE

- ¿Qué es comunicar?
- Todo nuestro YO comunica.
- Los hilos mentales: Cómo mantener la atención del cliente.
- La responsabilidad en la comunicación.

III ▶ LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES

- ¿Cómo es el cliente?
- ¿Por qué unos clientes responden y otros no, ante una misma presentación?
- Los accesos oculares.

IV ▶ EL SISTEMA DE LA COMUNICACIÓN EFICAZ

- El Vendedor de Elixires vs El/La Profesional de las Ventas.
- Cállate y vende: La escucha activa.
- Un milagro llamado **“Rapport”**. Estableciendo sintonía con el Cliente.
- Trata a los demás como quieren ser tratados no como a ti te gustaría.

V ▶ LAS VENTAS Y LAS RELACIONES HUMANAS

- El cliente: Una persona.
- Cómo dirigirse a todos los tipos de clientes.
- Hablamos para todos, no solo para algunos.
- El **“viaje”** durante la presentación por los 3 sistemas básicos.
 - Respeto por el cliente.
 - El cliente: ¿Una vaca que ordeñar o una persona a la que ayudar?
 - Son personas aunque a veces no lo parezcan.
 - Todo el mundo tiene su **“corazoncito”**.
 - Coge la pasta y corre o... genera confianza y deja que el dinero venga a ti.
 - ¿Se puede recuperar un cliente perdido?
 - Interésate sinceramente por tu cliente como persona. ¿Qué puedo hacer por ti?
 - El valor real de las palabras: Llegar a discernir entre lo que una persona dice frente a los que realmente está diciendo.
 - La comunicación intuitiva.
 - Sembrando para el futuro.
 - El arte de establecer una relación a largo plazo.
 - El día después de la compra. ¡¡Nos acordamos del cliente!!

BONIFÍCATE

TU FORMACIÓN

El coste de los cursos que imparte la Cámara de Álava es bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social, es decir, a las empresas pueden salirles gratis o con un elevado descuento.

¿Cómo?

Aquellas empresas que realizan formación para sus trabajadores y que cotizan por la contingencia de Formación Profesional a la Seguridad Social tienen derecho a disponer de un **Crédito de Formación Continua**.

Este Crédito es la cantidad que la empresa dispone para financiar las acciones de Formación Continua de sus trabajadores. La Cámara, como entidad organizadora/formadora con la Fundación estatal para la formación en el empleo, asesora y gestiona el Crédito de Formación que las empresas disponen para sus trabajadores.

- Importe bonificable por hora presencial.
Desde 9 euros a 13 euros/hora
- Cofinanciación mínima requerida a la empresa según tramos establecidos en la normativa.
- Más información: 945 150 190
(María José Leiva)

Trámites para acogerse a las bonificaciones de la Fundación Estatal para la formación en el empleo

- 1 ▶ *Adherirse a la agrupación de empresas.*
 - 2 ▶ *Comunicar los participantes en la formación y el visto bueno de la Representación Legal de los Trabajadores. (Si la hubiere) *Firmado 15 días hábiles antes del inicio del curso*
 - 3 ▶ *Realizar como mínimo el 75% de la formación.*
 - 4 ▶ *La bonificación en las cotizaciones de la Seguridad Social podrán aplicarse a partir de la comunicación de la finalización de la formación, una vez recibido el anexo a la factura por parte de la Cámara.*
- + Información y documentación a rellenar:
ftripatita@camaradealava.com



Se tramitarán aquellas solicitudes entregadas como mínimo **8 días naturales anteriores al comienzo del curso** antes de las 12:00**. (Si fuera festivo, puente, etc... entregar el día hábil inmediato anterior). Recomendamos entregar los formularios con anterioridad a la fecha tope, para evitar problemas por causas imprevistas y cumplir con los plazos exigidos.

** El incumplimiento de la normativa, comunicación en plazos, etc... exime del derecho a la tramitación de la bonificación por parte de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios. Este servicio es gratuito y sólo aplicable a las acciones formativas que imparte la Cámara. No es excluyente, es decir, tu empresa podrá realizar acciones formativas bonificables simultáneamente con otras entidades o impartir formación interna.