



# Neuroventas: Crear vínculos con mi cliente

**Sku:** CURVIDEO\_10

**Horas:** 10

## OBJETIVOS

- Aprender a crear desde el primer momento vínculos con el cliente, estableciendo una relación especial entre los dos, para hacerle ver los beneficios y resultados de lo que compra, dándole lo que realmente quiere.
- Mostrar a los participantes de la acción formativa las tres claves para comenzar a crear un vínculo de confianza con sus clientes.
- Proporcionar a los participantes herramientas para mejorar su preparación interna y mental para el encuentro con el cliente.
- Conocer las claves del lenguaje no verbal y su significado inconsciente e impacto en el cliente.
- Desarrollar una actitud empática con el cliente, que facilite el entendimiento de sus necesidades para su consiguiente satisfacción.
- Aprender a utilizar las herramientas de comunicación necesarias para hacerle ver al cliente que lo entendemos.
- Preparar a nuestro cliente a estar más receptivo para la información de nuestros productos o servicios.
- Aprender el equilibrio entre el vínculo íntimo con el cliente y el profesional.

## CONTENIDOS

- **Unidad 1. Crear vínculos con mi cliente.**
  - Preparándome para la entrevista con mi cliente
  - El primer encuentro con mi cliente
  - La empatía. Ayudando a mi cliente a conocer sus necesidades
  - Cuaderno de actividades