



Neuroventas: Herramientas de comunicación en ventas.

Sku: CURVIDEO_11

Horas: 10

OBJETIVOS

- Conseguir ser más consciente de la manera que tienes de comunicarte tanto con tu cliente como con tus allegados en general.
- Aprender diversas herramientas prácticas con las que mejorarás el entendimiento en la gestión comercial.
- Aprender a comprender el proceso de comunicación completo, tomando conciencia de la importancia tanto del habla como de la escucha.
- Analizar la importancia que tiene la escucha como herramienta para la comprensión de tu cliente y de sus necesidades.
- Convertirse en un comercial empático, a través de la escucha.
- Hacer que el participante descubra en sus procesos de comunicación donde están sus fortalezas.
- Proporcionar a los participantes un método práctico para ser más asertivo con el cliente.
- Descubrir el potente valor que tienen las preguntas, para recoger información y acercarte a las necesidades reales de los clientes.

CONTENIDOS

- **Unidad 1. Herramientas de comunicación en ventas.**
 - La escucha activa en la gestión comercial
 - Acciones para desarrollar la escucha activa en la gestión comercial
 - Ser asertivo llevando las negociaciones al éxito
 - El poder de las preguntas en las ventas
 - Cuaderno de actividades.