



# 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.