



# Neuroventas: Planificación y organización de la gestión.

**Sku:** CURVIDEO\_12

**Horas:** 10

## OBJETIVOS

- Ayudar al participante a trabajar con una mayor organización, haciendo de la planificación un hábito en su día a día, y enseñándole a abordar los objetivos con una mejor actitud y predisposición.
- Ofrecer las claves para una completa organización, con un enfoque multidimensional.
- Enseñar a gestionar los recursos: tiempo, espacio e incluso la propia vitalidad del participante.
- Tomar conciencia de que la clave del bienestar profesional y personal es equilibrar los diferentes ámbitos de la vida desde el laboral, familiar, hasta el propio ocio.
- Cambiar las creencias que se tienen, especialmente si son limitantes, acerca de los objetivos, utilizarlos de una manera más cómoda y fluida en la actividad comercial.
- Aprender a crear procedimientos de ventas que agilicen el trabajo comercial y consiga desarrollarlo de una forma más fluida, incluso más rentable.
- Fomentar la vinculación con nuestro cliente mejorando la percepción que pueda tener de nosotros como profesional.
- Desarrollar claridad de enfoque en la entrevista comercial, que genere una mayor rentabilidad de nuestro tiempo.
- Aumentar nuestra capacidad para desarrollar con éxito la venta cruzada de nuevos servicios o productos.

## CONTENIDOS

- **Unidad 1. Planificación y organización de la gestión.**
  - La importancia de los objetivos personales. Aumentar el compromiso con uno mismo
  - Los protocolos de ventas
  - La gestión de los recursos del vendedor
  - Cuaderno de actividades.