

PROGRAMA

COACHING DE VENTAS

MODULO 1

1. DESARROLLO DE LA SEGURIDAD Y LA CONFIANZA EN UNO MISMO.

1.1. Autopercepción y Autovaloración.

Construcción de un Autoconcepto sólido.

1.2. Desarrollo de la Seguridad y la Confianza.

Técnicas para la Autoconfianza y la Seguridad en uno mismo

MODULO 2

2. LA PRODUCTIVIDAD.

2.1. La Base Psicológica de la Productividad.

La Productividad está en el cerebro y depende de él.

2.2. La Rutina para trabajar productivamente.

Predispon a tu cerebro para ser productivo.

2.3. Desarrollo de Hábitos de Productividad.

Orden y Organización para la Productividad.

MODULO 3

3. LA CAPACIDAD ESENCIAL PARA EL ÉXITO. LA EMPATÍA.

3.1. **La Habilidad esencial para tener éxito.**

La Capacidad de "conectar" con la persona.

3.2. **La Base diferencial de todas las Habilidades Interpersonales.**

Potencia y lleva a otro nivel tus habilidades de relacionamiento con otros

3.3. **Empatía para ejercer el Liderazgo e Influir en las personas.**

Liderazgo natural, no impuesto.

3.4. **La Empatía como herramienta de venta.**

Cómo vender sin vender.

MODULO 4

4. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN VERBAL.

4.1. **Primer paso de la Comunicación. El Saludo.**

Cómo causar una primera buena impresión.

4.2. **La base de la Comunicación. La Conversación.**

Factores esenciales en la Conversación.

4.3. **La Receta del "Buen comunicador / Conversador".**

Los 4 ingredientes para el éxito en la comunicación.

4.4. **Adapta tu Comunicación a la otra persona.**

"Conectar" la comunicación para que sea efectiva.

4.5. **La Comunicación en la Venta.**

Cómo "no" comunicar para vender.

MODULO 5

5. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y EL LENGUAJE CORPORAL.

5.1. La Importancia de la Comunicación No Verbal.

Lo más importante en la Comunicación no es lo que se dice.

5.2. La Primera Impresión.

Lenguaje Corporal para agradar a los demás desde el primer momento.

5.3. Sincronización.

Cómo "conectar" con el otro con la comunicación no verbal.

5.4. Lectura del Lenguaje Corporal de los demás.

Miradas, Gestos, Posturas, Contacto, movimientos Oculares, Micropicores.

MODULO 6

6. HABILIDADES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN.

6.1. Reglas Fundamentales.

Factores Psicológicos de las Relaciones Humanas.

6.2. El Requisito Clave para Influir y Persuadir.

"Conectar" para poder influir y persuadir a los demás.

6.3. La capacidad de Influencia.

Calves para desarrollar la capacidad para influir en los demás.

6.4. Desarrollo de Habilidades de Persuasión.

Técnicas de Persuasión.

MODULO 7

7. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN.

7.1. **La Base de la negociación. Los Intereses.**

Averiguar y manejar los Intereses de los demás.

7.2. **Las 4 Claves de la Negociación.**

Técnica esencial para la Negociación.

7.3. **Negociación Emocional.**

No negociamos con seres racionales sino emocionales.

7.4. **Lenguaje Corporal para Negociar.**

Manejo del Lenguaje Corporal en la Negociación.

MODULO 8

8. GESTIÓN DE RELACIÓN CON CLIENTES.

8.1. **Captar personas, no solo "clientes".**

Un cliente no es solo cliente.

8.2. **Habilidades de Gestión de Clientes.**

Cómo tratar con los clientes y cómo tratar a los clientes.

8.3. **Fidelizar Clientes.**

La clave de la necesidad de aprobación.

MODULO 9

9. VENDER SIN VENDER.

9.1. **La desconfianza del cliente en el vendedor.**

Cómo hacer que el cliente confíe en ti.

9.2. **El Cliente es el que compra, no tú quien le vendes.**

No tienes que "vender", tienes que hacer que el cliente quiera comprar.

9.3. **Las ventas no son nunca racionales, son emocionales.**

"Conecta" con la persona y no necesitarás hacer la venta.

9.4. **El "cierre" de ventas.**

Si no has vendido antes del momento del "cierre", no has sabido vender.

MODULO 10

10. LAS REGLAS FUNDAMENTALES EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES PARA VENDER.