

EMPODERAR A LA FUERZA DE VENTAS

CÓMO CONVERTIRLOS EN VENDEDORES PODEROSOS

PRESENCIAL 

25 - 26 DE **ABRIL** DE **2023**

EMPODERAR A LA FUERZA DE VENTAS

Las ventas son el oxígeno de nuestros negocios, sin ventas no hay ingresos y sin ingresos nuestra empresa muere y en contextos VUCA, de hiperconexión tecnológica y de post pandemia, la manera tradicional de vender ya no basta, por lo que tenemos que adquirir nuevas herramientas para adaptarnos a entornos cada vez más exigentes.

La buena noticia es que hoy las ventas dejaron de ser una técnica y se transformaron en una ciencia, porque los últimos estudios de las neurociencias nos entregan información de lo que pasa a nivel de identificar qué neurotransmisores debemos activar, para aumentar nuestra tasa de cierres de ventas.

BENEFICIOS

- Aprender la nueva forma de vender desde las Neurociencias.
- Cambiar nuestra mentalidad y juicios respecto a las ventas.
- Trabajar nuestro Coaching Personal y descubrir cómo trabajar el auto-liderazgo emocional.
- Identificar la tipología de clientes y cómo abordar a cada uno.
- Aplicar la Neuro-escucha en la gestión comercial para ser más asertivos con nuestra oferta.
- Manejar herramientas concretas para el cierre de ventas y el manejo de objeciones.
- Entender como la Proactividad y el Accountability puede ayudarnos a lograr nuestras metas.
- Aplicar herramientas concretas de gestión del tiempo y planificación desde la Matriz de Eisenhower.
- Trabajar nuestra oratoria y comunicación personal, desde herramientas actorales.
- Aplicar todo lo aprendido a través de juegos de Role Play.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El objetivo fundamental es que los asistentes puedan aprender las últimas herramientas de ventas desde las Neurociencias y la física cuántica.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Gerentes Generales, Gerentes Comerciales, Líderes, Profesionales y Emprendedores, todos debemos aprender a vender.

PROGRAMA 25 DE ABRIL

Entendiendo “La Nueva forma de Vender” incorporando las Neurociencias y las Neuroventas

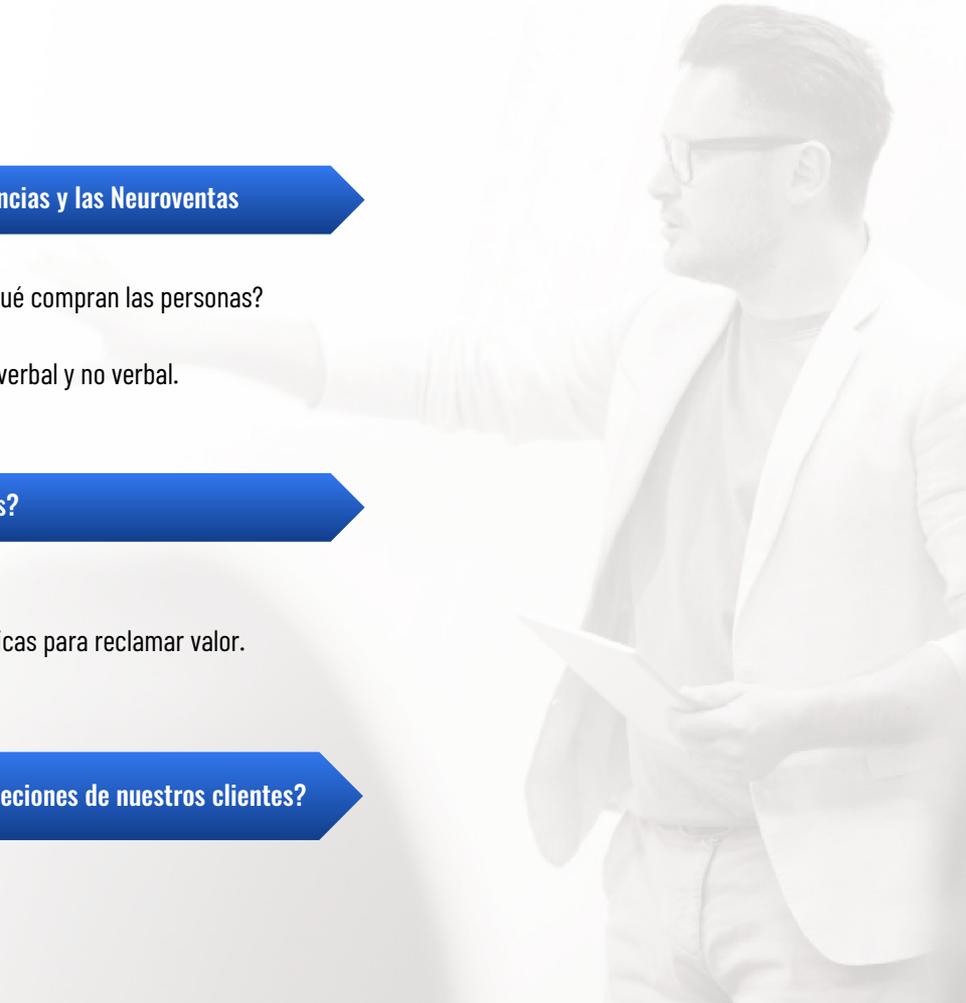
- ¿Qué son las ventas? ¿Desde dónde vendemos? ¿Por qué compran las personas?
- Bases Neurocientíficas del Cerebro Triuno.
- ¿Desde dónde comunicamos? Comunicación efectiva verbal y no verbal.

Coaching y Marca Personal ¿Cómo influyes en el éxito de tus ventas?

- Las etapas predecibles de negociaciones exitosas.
- Estrategias efectivas de negociación competitiva: tácticas para reclamar valor.

Neuro-escucha ¿Cómo preguntar y escuchar activamente para descubrir las verdaderas objeciones de nuestros clientes?

- Técnicas de Cierre de Ventas y manejo de objeciones.



PROGRAMA 26 DE ABRIL

Proactividad y Accountability ¿Cómo me hago cargo de los resultados que espero lograr?

- ¿Cómo influye mi actitud y Mindset en el éxito de mis metas comerciales y personales? Manejo, Gestión del tiempo y Planificación
- Matriz de Eisenhower ¿cómo funciona? ¿Cómo la aplico?
- 4 leyes universales de la planificación y el seguimiento.

Comunicación y Oratoria en las Ventas

- Trabajaremos los 5 elementos fundamentales para una comunicación exitosa con ejercicios actorales.

Rol Play Ventas y Comunicación.

- Trabajo 100% de Rol Play en donde nos enfrentaremos a situaciones reales de las ventas.
- Aplicaremos los conocimientos de los anteriores talleres.



NATALIA BALCARCE

Coach Ontológico con certificación Internacional FICOP e ICF Máster en Marketing y Dirección Comercial de la Universidad Europea de Madrid Especialización en Neuroventas, Universidad de Palermo Posgrado Neuroventas & Neurociencias, Universidad de Salamanca & IBF Ingeniera Comercial, Diseñadora Industrial En el mundo corporativo estuvo a cargo de ferias de innovación para Nestlé, Unilever, Procter & Gamble, Heinz, Mondelez (Oreo, Milka, Toblerone) entre otras y en el mundo gubernamental ha trabajado para Corfo, Sercotec, Sernam EG e Injuv 14 años de experiencia como consultora de empresas y speaker Actual embajadora del Women Economic Forum Chile.





PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización. Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato online y presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

OFRECEMOS ESTE CURSO
CERRADO PARA TU EQUIPO

25 - 26 DE **ABRIL** DE **2023**

Hotel Plaza el Bosque Nueva Las Condes



UF 23*

PASE INDIVIDUAL

UF 21,5*

PASE
CORPORATIVO

(MÁS DE 3 PERSONAS)

*PRECIOS EXENTOS DE IVA
CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSORS:



Inspiring Your Full Potential