



SEMINARIO | LA COMUNICACIÓN COMERCIAL.

HABLA ANTE CUALQUIER PÚBLICO Y VENDE

“Que las personas sientan la confianza y disfruten comunicando desde ellas mismas”

¿Para qué?

Ayudamos a los profesionales y a las empresas para que mejoren su capacidad comercial, que ganen confianza para alcanzar su objetivos.

¿Cómo?

Lo hacemos a través del training en comunicación en el área de ventas y hablar en público, con un profirma mixto de 12 jornadas dirigidas a potenciar el valor de tu comunicación.

¿Por qué?

“Las relaciones se establecen por confianza”

La generación de confianza y el poder disfrutar con la venta son las claves, las personas que pasan del fracaso al éxito, lo hacen porque se diferencian de los demás en su capacidad comunicativa, de percibir cada matiz, su capacidad de entusiasmar, su capacidad de transmitir desde el corazón, de creer en lo que hacen. Vender es sencillo con el enfoque adecuado, puede ser muy complicado si imitamos los patrones incorrectos.

MENSAJES
QUE CONECTAN CON EL CLIENTE
e.inventa
SIENTE LA CONFIANZA

Facebook | Twitter | LinkedIn: **Manuel Paderne**
manuelpaderne@escuelainventa.com
www.escuelainventa.com



SEMINARIO | LA COMUNICACIÓN COMERCIAL.

HABLA ANTE CUALQUIER PÚBLICO Y VENDE

ALCANZAR TUS RESULTADOS | GANAR FLEXIBILIDAD Y NATURALIDAD | COMUNICAR CON
SEGURIDAD | GANAR MOTIVACIÓN
REARMAR TU VISIÓN COMERCIAL Y EMPRESARIAL
INFLUENCIA Y LIDERAZGO | EL VALOR DE LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

Sentir la confianza y disfrutar vendiendo y hablando en público para alcanzar tus objetivos profesionales y personales.



“Que la venta nos acompañe, depende de como somos capaces de percibir las relaciones comerciales.

La comunicación comercial es sencilla si se se plantea adecuadamente”



PROGRAMA | LA COMUNICACIÓN COMERCIAL.

HABLA ANTE CUALQUIER PÚBLICO Y VENDE

PRESENTACIÓN SEMINARIO

Filosofía del programa; las necesidades actuales de los profesionales en la venta y la comunicación, lo que demandan nuestros clientes; empresas, jefes, empleados, inversores.... **Cómo influir en los demás positivamente.** Los procesos de Influencia sociales. Trabajar para satisfacer necesidades a los clientes parte de reconocer el “para qué”, el “cómo” y “porqué” de los profesionales en la comunicación comercial y en la venta.

AUTOEVALUACIÓN

Conocernos para mejorar.

LOS MÓVILES DE ELECCIÓN

Reconocer los móviles de elección de los clientes.
¿Qué les lleva a tomar las decisiones de compra?

LA DIFERENCIA ENTRE PRECIO Y VALOR

En el contexto socio-económico actual, el precio es importante. Dar VALOR a nuestros productos y servicios y a nosotros es primordial.
¿Cómo darnos VALOR?

LA COMUNICACIÓN

El lenguaje aplicado al cliente, la psicología de los profesionales. El lenguaje verbal y no verbal.
¿Cómo ganar Flexibilidad?

HABLAR en PÚBLICO

Teniendo en cuenta que un profesional de la venta, representa el proyecto en el que está se dan muchas situaciones donde puede tocarle expresarse en público. ¿Está preparado?
¿Cómo afrontar estas situaciones?

RECURSOS y HERRAMIENTAS

Para ganar seguridad vas a trabajar con el objetivo de ampliar tus recursos, muchos están dentro de ti y no los utilizas por desconocimiento o porque no le das valor. También vas a incorporar nuevos recursos.

Hay herramientas que te van a permitir ser más eficiente a través de estructuras simples y eficaces. **“Los recursos y las herramientas deben ser sencillas y fáciles de aplicar para poder naturalizarlas”**

UNA PROFESIÓN de FUERTE EXIGENCIA PSICOLÓGICA

La Motivación de los profesionales en su labor diaria. Es necesario reconocer las fortalezas y las debilidades de un vendedor para poder trabajar las mejoras individuales e iniciar un camino de profesionalización o de valorización.

¿Cómo vencer miedos?

LA VENTA

Estructurar adecuadamente la venta y mejorar la técnica y las herramientas que vamos a utilizar.
¿Cómo es la venta de hoy?

LA PRESENTACIÓN INICIAL

El **SPEECH COMERCIAL**, una herramienta imprescindible para el éxito en la venta.
¿Cómo comunicar desde el primer momento?

CONOCER AL CLIENTE

El Arte de Hacer Preguntas.

Las preguntas adecuadas en la venta para interactuar con nuestros clientes y no hacer monólogos. La escucha activa. Escuchar y procesar la información para poder ofrecer servicios o productos que cubran las necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo hacer las preguntas adecuadas?

ARGUMENTACIONES EFICACES

Argumentos; racionales y emocionales. El éxito pasa por transformar un argumento racional en emocional. **“Consumer Experience”**
La fórmula de impacto para construir argumentos sólidos.

¿Cómo construir argumentos eficaces?

GESTIONAR las OBJECIONES

Cómo enfocar las objeciones sin enfrentamientos, pero sí con éxito. Aprovechar las objeciones como oportunidad de Cierre.

¿Cómo trabajar las objeciones?

CIERRE COMERCIAL

Psicología del cierre comercial.

Uno de los errores más comunes es, que no se pide.

¿Cómo convertir los cierres en ventas?

LA FLEXIBILIDAD

Es importante ser flexibles. Incluso en un escenario, la audiencia nos transmite señales que podemos interpretar. Podemos interactuar o solo dar magisterios grises y aburridos. Apostamos por potenciar tu capacidad de interpretación para que consigas ser flexible y dinámico.

“La flexibilidad es fruto del entrenamiento, del desarrollo de nuestras capacidades”

Vas a llevar a cabo dinámicas para ganar flexibilidad.

La NATURALIZACIÓN

Para que tu comunicación sea inspiradora, debe de ser natural y humana.

¿Cómo puedes naturalizar tu comunicación?

INSPIRAR a la AUDIENCIA

Llegar al corazón de la audiencia depende de cómo seas capaz de generar un entorno de inspiración. Inspirar, depende de la conexión que alcances con las personas que te escuchan.

“Se inspira por lo que las personas buscan, no por lo que nosotros buscamos”.

Los grandes líderes han movilizado masas, y lo han hecho inspirando desde el corazón.

“En comunicación, cuando tratamos de impresionar, generamos el efecto contrario”

EL ESCENARIO

Conocer el espacio o interpretar el escenario en el que vas a realizar la conferencia o la presentación, es relevante para realizar una buena puesta en escena.

¿Cómo salir seguro al escenario?

Un movimiento adecuado en el escenario puede reforzarte para ganar autoridad, o puede hacer que pierdas el control o la atención de la audiencia.

¿Cómo es tu movimiento?

CIERRE DE SEMINARIO | FINAL TEST

En la jornada final los participantes van a realizar una presentación de 3 minutos llamada **FINAL TEST**. Además, asumirán otros roles: presentador de la jornada, presentador de un compañero o el cierre del **FINAL TEST**.

- Presentación individual de un **SPEECH EFECTIVO** de 3 minutos, de temática libre.
- Cada participante realizará un Rol complementario al de su presentación.

3 MESES PARA TRANSFORMAR TU COMUNICACIÓN

| 60H PRESENCIALES

| 40 HORAS TAREAS INDIVIDUALES

| 2 TUTORÍAS PRESENCIALES POR PARTICIPANTE

| 1 JORNADA DE 5H POR SEMANA, DURANTE 3 MESES

| TAREAS INDIVIDUALES.



“Después de más de 2 años de funcionamiento del Centro Demostrador TIC, centro donde empresas TIC presentan sus productos y servicios TIC a potenciales clientes, identificamos la necesidad de potenciar las capacidades de las empresas TIC para adaptar el lenguaje técnico a las necesidades de negocio de los asistentes, así como, reforzar las técnicas de expresión en público.

El programa de “Training de Comunicación Comercial” de Escuela Inventa cubrió con creces esta necesidad. Los alumnos del curso, todos de empresas TIC, se mostraron muy satisfechos con la calidad de la iniciativa, así como con el compromiso e implicación del trainer del Programa, Eloy Gesto.

Lo cual se manifestó en la inexistente tasa de abandono o absentismo, a pesar de ser un curso muy largo, en las conversaciones habituales con los alumnos y en las encuestas de satisfacción que pasamos a todos los asistentes al finalizar el curso. Comentarios como ‘El mejor curso que he hecho’ o ‘Dominamos la tecnología, conocemos la gestión empresarial, y ahora después del curso, somos capaces de comunicar eficazmente. Gracias’ son otra muestra más del grado de satisfacción de los alumnos.”

Beatriz Montero

Departamento de Innovación Tecnológica. Área Sociedade Dixital
Axencia para a Modernización Tecnológica de Galicia

“Para mí es muy importante sentir pasión por lo que hago, porque eso me ayuda a dar lo mejor de mí. En Eloy he encontrado un reflejo de este sentimiento. He asistido al seminario “Siente la confianza para hablar en público” y durante 7 viernes he sentido cómo me ayudaba a mí y a mis compañeros a vencer miedos, conocer estructuras comunicativas, etc. Disfrutando todos los momentos, haciéndonos mirar hacia dentro para comunicar hacia fuera. Todo ello con un nivel de involucración pleno acompañado de una gran profesionalidad y respeto. Y sí, puedo decir, que al final he sentido confianza para hablar en público, pero, sobre todo, lo más importante, es que lo he disfrutado, algo que no había conseguido anteriormente. Muchas gracias Eloy por tu gran trabajo y felicidades por saber rodearte de grandes personas y profesionales que forman tu equipo.

Bea Domínguez, Coordinadora comercial de Velneo

“Open Your Mind me ha dado la gran oportunidad de subirme a un escenario delante de más de 450 personas, hablar de mi experiencia profesional y vencer uno de mis grandes miedos, hablar en público y mucho más, cuando el relato es personal, afloran sentimientos y emociones.

Fue mi primera vez, pero sin duda, con la ayuda de grandes profesionales como Eloy Gesto, Marisol Vázquez, y el equipo de Escuela Inventa, se puede conseguir.

Os aseguro que el resultado es altamente gratificante”

Isabel Amiama

“Admiraba a todo aquel que me hace compartir una visión diferente, a los apasionados y a los luchadores. Hoy admiro a todo el mundo capaz de aguantar la respiración hasta que llegue el momento de salir a la superficie.

Gracias al OPEN YOUR MIND y ESCUELA INVENTA he tenido la oportunidad de mejorar mis habilidades de comunicación y conocer a mucha gente con deseo de crecer profesionalmente. Gracias por estas maravillosas iniciativas y formaciones”

Jose Antonio Velo Varela

“La Confianza es el fruto de saber qué lugar ocupamos.
“*Siente la Confianza*”