

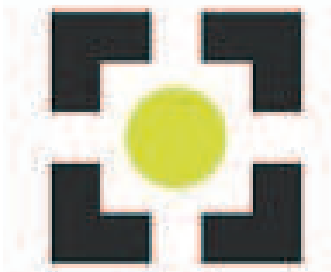
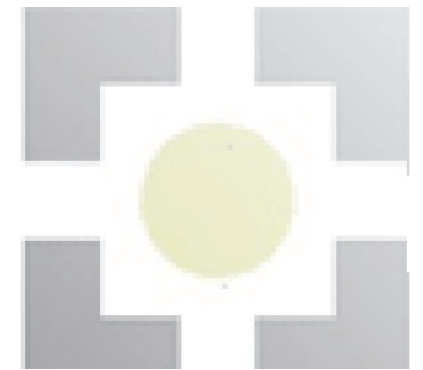


Técnicas de Persuasión y Venta

Cómo influir en la mente del cliente y lograr el "sí".

Incluye diagnósticos personalizados de capacidades comerciales, negociación y habilidades sociales

28, 29, 30 de Junio y 1 de Julio de 2010



GIPUZKOAKO ASEGURU ARTEKARIEN ELKARGOA
COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS DE GIPUZKOA

C/ Bersolari Salvador, 10-bajo 20018 SANSEBASTIAN
Tel. 943 31 45 91 Fax 943 21 34 86
Email: cmstgui@euskalnet.net

Con la colaboración de :

deker 

Consultores de Marketing

INTRODUCCION

Todos nos convertimos en vendedores cuando queremos convencer al otro de una idea. La capacidad para influir en el otro y conseguir su acuerdo determina nuestro éxito personal y profesional. Tanto si se trata de una entrevista de ventas, una negociación o a nivel estrictamente personal, este curso descubre los resortes psicológicos para influir positivamente en el otro, motivarle y persuadirle.

OBJETIVO

Desarrollar la capacidad para influir y convencer al otro, Todo ello con el objetivo de vender una idea o un producto a personas "resistentes".

PONENTES

JAVIER MORENO OTO

Licenciado en Ciencias de la Comunicación .Publicista. ·Master M.B.A. en Administración de Empresas.·Master en Dirección de Comercio Internacional.Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Profesor invitado de ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior, Universidad del País Vasco, EXCAL - Exportaciones de Castilla y León, y ponente habitual en diversas Cámaras de Comercio en el area de comunicacion y ventas.

ESTIBALIZ GARRIDO

Licenciada en Psicología por la Universidad del País Vasco, Especialista en desarrollo competencial y seleccion de profesionales durante 10 años. Experta en Liderazgo de Equipos.

DIRIGIDO A

Mediadores de Seguros, sus empleados del área comercial y auxiliares externos que desean realizar sus propuestas comerciales de modo más convincente.

CARACTERISTICAS

DURACIÓN: 18 horas

FECHA DE CELEBRACIÓN: 28, 29 30 de Junio y 1 de Julio.

HORARIO: 16:00h. A 20:30 horas.

SEDE : Aula de Formación del Colegio de Mediadores de Seguros de Gipuzkoa.

INSCRIPCION PARA COLEGIADOS

Inscripción por alumno: 280 euros
Inscripciones antes del 10 de Junio : 260 euros
mediante mensaje de correo a la Secretaría del Colegio

info@mediadoresgipuzkoa.com.

Plazo de inscripción: 21 de Junio de 2010

Módulo 1. Comunicación y liderazgo

- ¿En qué consiste persuadir?
- Las 12 leyes de la persuasión y su aplicación

Módulo 2. Autodiagnóstico

- ¿Puedo medir mi capacidad de influir en los demás?
- Mi estilo persuasivo: puntos fuertes y débiles
- Administración y corrección de test de personalidad.
- Barreras a la persuasión y elementos motores

Módulo 3. El discurso persuasivo

- Elementos que denotan fuerza moral, control y poder.
- Cómo conocer al otro a través de los gestos y posturas
- Comportamientos que apoyan creencias o abren dudas
- Identificar señales de manipulación de terceros
- Fundamentos de negociación.

Módulo 4. Comunicación efectiva

- Visionado de un discurso persuasivo
- Visionado de la toma de control en una negociación

Módulo 5. Influir en situación real de venta

