

OBJETIVOS VENDER MÁS CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Acercar al alumno a los conceptos de inteligencia emocional.
- Entender qué son las emociones, cómo nos afectan laboralmente.
- Conocer los distintos perfiles comerciales
- Lograr apreciar del fracaso.
- Introducir al alumno al concepto de la dimensión intrapersonal.
- Conocer las habilidades que componen la inteligencia emocional, su utilidad y su importancia.
- Conocer los distintos modelos de inteligencia emocional.
- Conocer el funcionamiento de nuestro cerebro y sus distintas partes, emocional, reptil y racional.
- Distinguir la inteligencia empresarial de la inteligencia emocional.
- Cómo afectan las emociones en la prevención de riesgos laborales.
- Conocer los pasos del proceso de la venta.
- Aprender a preparar una visita.
- Saber investigar el mercado, la competencia.
- Cómo organizar los objetivos de la visita, qué tipos de preguntas vamos a utilizar, y cuál será la estrategia de actuación.
- Insistir en la importancia de la preparación psicológica del comercial ante una negativa, afrontar la frustración y el rechazo para evitar negatividades.
- Aprender a distinguir los tipos de clientes. Análisis de su personalidad y métodos de tratamiento personalizado.
- Saber qué quiere cada cliente para lograr su satisfacción. Conocer las motivaciones de compra de cada uno, y su sistema de valores.
- Conocer estrategias para vender más mediante la automotivación, la comunicación persuasiva y el reconocimiento de emociones ajenas.