

VENDEDORES QUE VENDEN

LA TRANSICIÓN DE FASE HACIA LA PERSUASIÓN EMOCIONAL

PROFESIONALES QUE ENAMORAN

Introducción

Según Gerard Zaltman de la Universidad de Harvard **el 95% de nuestras decisiones de compra son subconscientes**. Si solo utilizas argumentos de venta estás basando tu estrategia en el 5% racional. Ven a conocer las técnicas (unas con base científica y otras con base empírica) de la venta emocional.

No nos gusta que nos vendan, pero nos entusiasma comprar.

- **Qué palabra permite alcanzar el 93% las personas que te dicen que si a una petición.** Porque esa palabra existe.
- **Cómo se puede lograr que clientes quieran probar un producto nuevo o desconocido.** Porque hay maneras de conseguirlo.

Beneficios

Descubrir el orgullo de que te elijan o que te compren.

Autoestima a prueba de coyunturas.

Incremento de la seguridad personal.

Reconocimiento profesional.

Conocer un camino claro de efectos probados.

Destinatarios

Directores generales, gerentes y personal directivo.

Ejecutivos de cuentas.

Vendedores.

Consultores y asesores.

Dependientes.

Técnicos que presenten proyectos ante clientes o colaboradores.

Entrada 150€
¡Hasta el día 17 solo 95€!
¡2 asistentes de la misma empresa 150€!

Coordenadas del seminario

Día: Miércoles, 29 de noviembre de 2017.

Mañana: 16:00 a 21:00.

Lugar: Cámara de Comercio de Santiago.

c/. San Pedro de Mezonzo, 44 bajo

Plazas limitadas.



Marcelo Castelo