

IMAGEN VENDEDORA

Temario

CLASE 1: Lenguaje y Oratoria

- Empatía y escucha activa
- Client speaking: comunicación asertiva
- Técnicas de oratoria moderna

CLASE 2: ¿Qué decir y cómo decirlo?

- Frases efectivas para sorprender al cliente
- The power of Asking
- Scripting: qué es?

CLASE 3: Corporalidad

- Imagen profesional vendedora
- Técnicas de lenguaje corporal para ser escuchado
- Aprender a leer al cliente a través de su lenguaje corporal
- OAR: El poder de la observación:
 - Observador-acción-resultados

CLASE 4: Emocionalidad

- Seguridad emocional ante clientes difíciles:
 - Auto-conocimiento
 - Gerenciamiento emocional
 - Conciencia social
 - Manejo de relaciones
- Emocionario: conexión emocional detrás de la experiencia