



La Comunicación y el Lenguaje no Verbal para el éxito de la Venta (en el Sector Comercio)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

En este curso estudiaremos los elementos que intervienen en el proceso de la Entrevista Comercial, y veremos las herramientas para prepararnos personalmente para afrontar con éxito el desarrollo de la actividad comercial, y específicamente de la entrevista comercial.

Objetivos

- Presentarse ante un potencial cliente
- Dominar las distintas técnicas que facilitan el éxito en una entrevista comercial.

Contenidos

- El proceso de la venta y la comunicación
- Estructura de la comunicación
- Preparación de la venta
- La venta
- La comunicación no verbal
- La mirada
- Los gestos y posturas
- La voz
- Comunicación verbal: la primera impresión

- Recomendaciones para la presentación
- La detección de necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- Actividad "La Escucha Activa"
- La empatía
- Sintonía emocional
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Barreras en la comunicación