

JORNADA ABIERTA

“Los 4 pasos que aumentan drásticamente, tu probabilidad de Vender”

Jueves, 12 de mayo de 2016

Presentación

Un problema habitual al que se enfrentan directivos y empresas es el de desconocer las preocupaciones reales de sus clientes, invirtiendo demasiados recursos en estrategias comerciales y de marketing que no funcionan.

Los clientes cuando toman decisiones no utilizan un cerebro, sino tres: el neo córtex (sirve para procesar la información racional); el que tiene que ver con las emociones, y el primitivo, que es responsable del instinto. La ciencia ha demostrado que las dos partes inferiores del cerebro tienen un mayor poder sobre la toma de decisiones de compra que el neo córtex. Es por esto que la estimulación de la parte más susceptible del cerebro, el cerebro primitivo, será la que sirva después para incrementar las ventas. ¿Y si TÚ pudieras ESTABLECER acciones comerciales más persuasivas e INCREMENTAR tus ventas?

Objetivos:

- Sugerir MENSAJES efectivos que permitan generar más acuerdos con más clientes.
- Descubrir las habilidades que te ayuden a dialogar con el cerebro primitivo de TUS clientes y que permitirán a tu empresa a alcanzar los objetivos de ventas.
- Conocer el área cerebral preferente que ayuda a comunicar y persuadir con mayor eficacia

Programa

1. El cerebro de tus clientes: los tres cerebros
2. Los 4 pasos que aumentan tu probabilidad de vender
3. Cómo resolver, las preocupaciones reales de tus clientes
4. La importancia y la prueba de los beneficios de tus productos o servicios
5. El círculo virtuoso del modelo Customer Human Map
6. Casos prácticos

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios.

Ponente

Javier Navarro

Director Área de Marketing Altair Soluciones Reales

Día, Hora y Lugar

Jueves 12 de mayo de 2016 de 16:30 a 20:00 h.

Salón Actos CEEI Valencia