

Metodología conductual aplicada a la venta

Aprende a adaptar la comunicación a la tipología de cliente incorporando herramientas de personalización y potenciando el propio perfil conductual en los procesos de atención al cliente y venta.



1.550 € (Sin IVA) x GRUPO



100% BONIFICABLE POR LA FUNDAE*



6 HORAS



PRESENCIAL O AULA VIRTUAL



AGENTES DE EMISIÓN



GRUPOS DE 15 PERSONAS MÁX.

TEMARIO

1. LAS BASES DE LA METODOLOGÍA CONDUCTUAL

Autoconocimiento a partir de la metodología conductual
Aspectos básicos de las metodologías conductuales
El propio color y los puntos fuertes
Áreas a desarrollar según el propio perfil

2. IDENTIFICA EL COLOR DE TUS CLIENTES

¿Cómo identificar el color de cada cliente?
La comunicación con el cliente: lenguaje verbal, no verbal y para-verbal.

3. ADAPTACIÓN DE LA COMUNICACIÓN AL CLIENTE

¿Cómo podemos adaptar nuestra comunicación a los clientes según su perfil?
¿Cómo gestionar la diversidad de clientes?
Te enseñamos a adaptarte a él
Adaptar el lenguaje verbal y la estrategia para cada tipo de cliente.

4. Taller: “Cambia el cliente, cambia la comunicación”

Se realizarán diversas simulaciones con distintas temáticas donde los comerciales deberán poner en práctica los conocimientos adquiridos. Cada simulación está basada en un caso real con sentimientos, expectativas y reacciones de clientes que encontrarán en su día a día.