

CURSO TALLER

VENTAS INTEGRALES

Inicia:

lunes 7 de septiembre | 14 hs

Facultad de Ciencias Económicas
Sede Reconquista

UCSF

Universidad Católica
de Santa Fe



“Empezar por nuestro Ser, nutrir nuestro hacer, potenciar nuestro tener”

El camino para alcanzar el resultado, empieza por uno. Este programa centra en sus bases de trabajo: el Ser, con metodologías para entrenar nuestro hacer, nuestras competencias y habilidades, logrando con la unión de las dos fuerzas: Ser-Hacer, el tener esperado.

Durante décadas el concepto de vendedor hacía referencia a una persona que generaba una transacción exitosa a una empresa, generando aumentos en la rentabilidad de la corporación como un incremento sustancial en sus comisiones. En esas décadas se premiaba la comercialización por encima de la relación.

Pasado el tiempo, los clientes se pseudo fidelizan, siendo tiempos de pequeños monopolios basados en una confianza express, donde los vendedores dejaron de hacer esfuerzo para la transacción. El consumo estaba popularizado

Luego, llegó la tecnología y, con ella, se transformaron los modelos de compra, el consumidor elegía cuándo y dónde comprar las cosas. Buscaba información en tutoriales, en pares digitales y fue en ese momento donde los “vendedores” manifestaron a la empresa que la crisis estaba afectando sus modelos de vidas, una crisis que vino a mostrarnos que antes de la conversión está la relación.

El rol del vendedor es ayudar a las personas, a que encuentren su solución, ya sea con un producto o con un servicio. La venta tomó más que un tono racional, por el contrario, los procesos inconscientes se hacen notar en un proceso de negociación, de comercialización o de relación en sí.

En la actualidad resulta casi necesario y muy poderoso, trabajar técnicas puntuales para incrementar nuestro trabajo como así también nuestro Ser. Ser conscientes que el equilibrio de cada área de nuestra vida es igual de importante que el equilibrio interno.

Explorarnos de forma integral para potenciarnos.



Objetivos del taller virtual:

Que los participantes logren:

Integrar en su proceso comercial metodologías del Coaching y Pnl.

Conocer su arquetipo comercial, desde una mirada neuro y emocional.

Generar planes de acción comercial, siendo conscientes de su manera de ser, sus motivaciones, al consumidor y el mercado desde una mirada integradora.

Entrenar el hacer vendedor, integrando el ser vendedor en el acto de vender.

Destinatarios:

Este curso-taller estará destinado a:

Vendedores Profesionales, Empresarios, Emprendedores, Martilleros y Corredor Públicos, profesionales independientes, asesores , Ejecutivos de Cuentas, Agentes Comerciales., Gerentes Comerciales, Responsables de RRHH, Community Manager

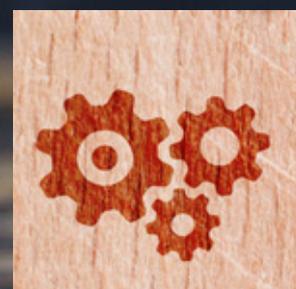
Disertantes:

Eduardo Pablo Fontana

Formación Profesional: Especialización en Marketing de Contenido, egresado de UBA 2017; Especialista en Social Media y Comunicación Digital egresado de Universidad Siglo 21; Postgrado en Dirección – Administración Estratégica. Universidad Católica de Salta; Especialización en Social Media egresado de Latam; Neuro-oratoria MCA School; Postgrado en Growth Hacking, en IEBS; Congruencia (Coaching - Neurociencia - PNL); Certificación de Google Adwords y Google Analytics; Neuromarketing y Antropología del Consumidor IILAB, USA; Neuro Publicidad BIALAB, USA; Diplomatura en Estrategias de Instagram por Smartbeemo Miami, USA

Melina Soledad Lo Vuolo

Licenciada En Recursos Humanos; Técnico Superior en Gestión Empresaria; Coach Ontológico Certificado Avalado por la asociación profesional de Coaching Argentina FICOP-AACOP; Practitioner en Programación neurolingüística.



Cursado a través del Campus Virtual de la UCSF y plataforma Zoom, con encuentros sincrónicos semanales, de 2 horas cada uno, en un total de 3 meses, complementado con actividades durante la semana.

Contenidos:

Tema 1

Introducción a las ventas integrales.

- Evaluación Comercial, comprender el paso del tiempo para analizar nuestro campo de acción.
- Breve reseña de la actualidad, la dualidad que se vive entre lo que deseamos y en verdad nos exigen la sociedad. Llevado al Ser, como ser social e independiente.

Tema 2

Las ventas y comunicación.

- Modelos de argumentación comercial, pasar de la justificación a la argumentación. Comunicación productiva desde el coaching Parte 1
- Competencias conversacionales Parte 1

Tema 3

Las ventas y las neurociencias. Teoría de los 3 Cerebros.

- Modelo Benziger.
- Arquetipo cerebral de mi ser vendedor.
- Sesgo Cognitivos, actores o destructores de la gestión comercial. Comunicación productiva Parte 2
- Competencias conversaciones Parte 2

Tema 4

Las ventas y la PNL.

- Cerebro holográficos.
- Dinámicas de PNL.
- Construcción del Argumento desde la PNL.



Tema 5

Las ventas y el Ser.

- Amar lo que es.
- Dinámicas exploratorias para potenciar nuestro Ser.

Tema 6

Las ventas y Emociones.

- Constelación emocional en la acción comercial. Mi emoción vendedora más la emoción comprador generadoras del campo emocional comercial ¿Desde dónde se aborda la venta en realidad?
- Comunicación no verbal de las emociones.
¿Qué nos cuenta el cuerpo? ¿que revelan los movimientos?
- La batidora de las emociones, aprendemos a reconocerlas para intervenirlas.
- El guión de cada emoción. Saber que dicen, para saber qué responderles.

Tema 7

Las ventas y las negociaciones. Modelo Harvard.

- Construcción del Rapport.
- Mediamos para negociar.

Tema 8

Las ventas y mi industria.

- Diagnóstico, pronóstico, plan de acción, plan de venta, medición. Mision y vision 2020.

Tema 9

Las ventas y la innovación.

- Creando escenarios de ventas: ¿cómo innovar en los contextos comerciales? Manantiales comerciales ¿por dónde y cómo buscar clientes?



Costo del curso:

un valor de matrícula por participante de \$ 5.400,00, pudiendo abonarse mediante la plataforma de Mercado Pago, con Tarjeta de Crédito, Débito, Pago Fácil y Rapi Pago (cantidad de cuotas, según tarjeta)

Un pago, por transferencia bancaria: \$ 4.650.-

2 o más personas de la misma empresa 10% descuento.

Informes:

Maria Laura Ocampo:mlocampo@ucsf.edu.ar

Inscripción on line:

<https://forms.gle/3riE6NUhjKaU8iCL9>

