



## PROGRAMA

Aunque la sesión se desarrollará de manera fluida y siempre atendiendo a las inquietudes y curiosidades del grupo de personas asistentes, se definen una serie de puntos que servirán como base de actuación:

- ¿Qué es vender HOY?: asumiendo los cambios
- ¿Quién y qué vende HOY?
- Neurociencia
  - Tipos de cerebro
- Neuroventas
  - ¿Cómo toma las decisiones nuestro cliente?
- Nuestro cliente
  - Conociéndolo: tipología emocional de cliente
  - Entendiéndolo: ¿porqué se comporta así?
  - Ayudándole a tomar decisiones: ¿qué está buscando y cómo dárselo?
- El Modelo Iceberg®: logrando impacto en nuestro cliente (nivel 1):
  - ¿Cómo dejar de negociar los proyectos exclusivamente por precio?
- Actitud
  - La importancia inconsciente y sus efectos en el cliente



## OBJETIVOS CONCRETOS DE LA EDICIÓN

Los participantes en el programa **"VENDE...SIN VENDER"**<sup>®</sup> - Edición **ANDALTEC**:

- ⦿ **Serán conscientes** de los cambios que se han producido en las ventas, en el cliente y, como consecuencia, en el modo de afrontar cualquier relación comercial.
- ⦿ **Descubrirán** una tipología emocional de cliente práctica que hará que entiendan mejor a su interlocutor, mejoren su comunicación y les ayude a generar una auténtica relación de confianza.
- ⦿ **Empezarán a practicar** herramientas para poder detectar las auténticas necesidades del cliente y lograr mejorar el arpu de la cuenta.
- ⦿ **Conocerán** de la importancia que tiene en el éxito de la venta tanto la actitud personal y la adecuada gestión de sus emociones.

