

VENTAS
EMOCIONALES
*“Entre la emoción
y la razón”*

CANTIDAD DE HORAS: 3 (Tres) horas reloj.

PROGRAMA

Frecuentemente se subestima la importancia de las emociones en el trabajo.

Sin embargo, si recordamos que las personas somos seres puramente emocionales, aun cuando pensemos que la razón es la que toma las decisiones, en realidad, las emociones son las verdaderas guías del camino de la toma de acción.

De esta forma, cualquier relación profesional que logremos con un cliente está influenciada por el estado emocional, del vendedor como el comprador.

“LA INTELIGENCIA ESMOCIONAL ES IMPRESCINDIBLE A LA HORA DE LOGRAR LA CONEXIÓN”

TEMÁTICA

- *Comunicación interna y externa del empleado**
- *emocionalidad de la venta**
- *emocionalidad del empleado**
- *emocionalidad del cliente**
- *Buena escucha**
- *Experiencia cliente - marca**
- *Atención emocional**
- *Comunicación asertiva**
- *Vender es humano**