

Taller online

# Optimiza tu estilo de ventas

*Jornada eminentemente práctica, dinámica y participativa en la que aprenderás a potenciar tus fortalezas y minimizar tus debilidades en las diferentes fases de la entrevista comercial*

**PAUTAS PARA OPTIMIZAR EL ESTILO DE VENTAS ADAPTADO A TU INTERLOCUTOR**

**TALLER PRÁCTICO ONLINE  
18 Y 19 de OCTUBRE de 2021  
9:00-12:00**

**Duración:**  
Taller práctico de 6 horas

**Fechas y horario:**  
18 y 19 Octubre de 2021  
9:00-12:00h  
6 horas  
3 horas al día

**Lugar de celebración:**  
EVENTO ONLINE

**Matrícula de la jornada:**

- No Socio:100€
- Socio Club:  
Consúltenos su  
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

**Más información:**  
**Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)



Tlf: 91 538 35 00/36 36



## Objetivo de la Jornada:

- Ser consciente de la importancia de conocer tu estilo de comunicación en ventas y la necesidad de adaptarlo a tu interlocutor para lograr mayor impacto.
- Conocer tu estilo de comunicación de acuerdo al test CAPS y aprender cómo potenciar tus fortalezas y minimizar tus debilidades en las diferentes fases de la entrevista comercial.
- Roleplays de entrevistas comerciales donde recibirás feedback y pautas para optimizar el estilo de ventas adaptado al interlocutor.

## Contenido:

### 1. Autoconocimiento para optimizar mi estilo de venta

- Qué pienso de mí, del cliente y del proceso
- Qué siento con cada tipo de cliente
- Cómo me comporto en cada circunstancia
- Cómo potenciar mi propio estilo de venta

### 2. Herramienta CAPS para optimizar las relaciones comerciales

- Características básicas de los cuatro estilos conductuales
- Trato más apropiado para cada estilo según la fase de la entrevista de ventas
- Profundizando en los perfiles conductuales
- Entrenamiento y plan de mejora personal