

Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa



Las actividades se dirigen a autónomos, microempresas, pymes y emprendedores del sector comercial minorista. Las empresas participantes deberán pertenecer a la Comunidad de Madrid y a alguno de los epígrafes de actividad del CNAE-2009, Grupo 47 o, si son empresario/a individuales, estar dados de alta en el IAE en los epígrafes 64, 65 ó 66.

Actuaciones Divulgativas sobre
Técnicas de Venta y Experiencias
de Compra

TÉCNICAS DE PERSUASIÓN PARA GENERAR VENTAS

07 de junio de 2022

Lugar:

Taller online mediante la plataforma Zoom.

Hora:

14:00h a 17:00h (3 horas).

Objetivos:

Aprender a utilizar y adaptar el lenguaje de la mente para identificar a cada tipo de cliente con el objetivo de establecer sintonía o rapport con ellos y así poder influir en su decisión de compra.

Aprender a generar anclajes en los clientes para asociarles estados emocionales positivos y utilizarlos durante el proceso de la venta.

- ✓ Comunicación influyente para vender más.
- ✓ Sintonizar con los clientes para persuadir y generar acción.
- ✓ Generar influencia profundizando en la mente del cliente.
- ✓ El poder de las preguntas.
- ✓ Técnicas básicas de la persuasión; anclajes, escasez, simpatía y empatía, etc.
- ✓ Casos de éxito.
- ✓ Aplicación práctica en mi negocio.

Coste:

Gratuito.

Más información:

Tlf: 91 538 35 00

www.camaramadrid.es



UNIÓN EUROPEA

