



PRESENTACIÓN

A menudo queremos o necesitamos persuadir a alguien de algo... ¿Y tú?, ¿a quién quieres persuadir y de qué?

Tanto si se trata de un equipo orientado a la venta que quiere persuadir a sus posibles clientes, como de empleados/as que necesitan persuadir a sus compañeros/as o jefes/as sobre sus ideas, al final todas las personas necesitamos/queremos persuadir a los y las demás de algo.

El problema es que intentar convencer para que acepten nuestras ideas o propuestas no es tarea sencilla.

El método de venta persuasiva SPIN Selling, estudiado en las grandes escuelas de negocio internacionales, nos enseña a persuadir a la persona interlocutora realizando solo preguntas idóneas en el momento correcto.

OBJETIVOS

- Aprender a persuadir sin molestar ni imponer nuestras ideas.
- Lograr mejores experiencias para ambas partes: Cuando persuadimos preguntando se realiza una comunicación cordial, nada agresiva, que facilita el acuerdo.
- Conseguir acuerdos estables: ya que la persona interlocutora es la que llega “por sí misma” a la conclusión de que nuestra idea/propuesta es la más idónea.
- Ganar mayor respeto: dado que no hemos impuesto nuestra idea/solución y hemos dejado a la persona interlocutora el peso de la conversación. Hemos escuchado todo lo que la otra parte ha necesitado explicarlos. Hemos mostrado respeto escuchando a nuestro interlocutor atentamente.

DIRIGIDO A

- Personal orientado a la venta, atención al/la cliente, postventa, etc.
- Responsables de negocio, cargos directivos, responsables de equipos y todas las personas que quieran aprender a “guiar” las conversaciones para lograr cerrar acuerdos o persuadir a otras sobre sus ideas o argumentos.

CONTENIDOS

1. Introducción: Qué es SPIN Selling

- a. La venta consultiva.
- b. La honestidad y la transparencia son ahora la mejor opción.
- c. SPIN Selling como paradigma de la venta consultiva.
- d. Necesidades implícitas y explícitas de la clientela.
- e. Principios de Influencia y Persuasión.
- f. La escucha activa.
- g. Preguntas con impacto.
- h. El poder del silencio.
- i. Consejos para conectar con la clientela.
- j. La psicología en la toma de decisiones.

2. Las 4 fases del método SPIN Selling

- a. Situación.
- b. Problema.
- c. Implicaciones.
- d. Necesidad de pagar.

3. Prevención y gestión de objeciones

- a. Prevenir posibles objeciones.
- b. Afrontar y gestionar las objeciones.

4. Cerrar la venta

- a. Tipos de cierre de ventas.
- b. Obtener un compromiso.

5. Practicando SPIN Selling

- a. ¿A quién y de qué quieres persuadir?
- b. Práctica intensiva de las 4 fases del método.

MODALIDAD Y DURACIÓN

**AULA VIRTUAL -
8 horas de duración**

- Curso eminentemente práctico
- Acceso a través del Aula Virtual de BAI adaptada a Bonificaciones de Fundae
- Este curso es bonificable ante Fundae.
- Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

FECHAS

**Del 25 al 28 de
noviembre de 9 a 11h**

EL TUTOR

Javier López de la Fuente

- Consultor Senior, Mentor y Coach profesional, ha desempeñado cargos de responsabilidad en el área comercial y dirección en empresas del sector logístico.
- Licenciado en CC Económicas y Empresariales por la UAH. Actualmente cursando Grado en Psicología por la UNED.
- Ha entrenado a más de 2000 profesionales en habilidades directivas y de comunicación: liderazgo, negociación, ventas, presentaciones con impacto, escritura persuasiva, inteligencia emocional, PNL, creación de hábitos, toma de decisiones, gestión del tiempo, etc..

PRESUPUESTO

El precio de este curso es de **200 €/participante** (25 €/h/participante).
Tercer participante y siguientes 50% de descuento.

NOTA: este curso está exento de IVA.

