



## **TÉCNICAS DE VENTA: LA VENTAJA OCULTA**

Hoy más que nunca las organizaciones deben estar orientadas al el cliente: el único que inyecta dinero en las organizaciones. Atender sus necesidades y conectar con ellas, detectando gracias a la comunicación no verbal cuál es su pauta de compra inconsciente, duplicando su lenguaje para crear un vínculo con él y poder presentarle tus sugerencias para que encajen con su visión del mundo. Porque lo importante no es que acuda a ti, lo importante es que vuelva.

Píldora formativa de 6 horas de duración, divididas en tres sesiones, donde se mostrará esa ventaja oculta que nos proporciona los conocimientos del lenguaje corporal.

### **1ª Sesión:**

- 1. Comunicación no verbal: más allá de las palabras.**
- 2. Generando Rapport: Consigue que tu cliente vuelva!**
  - a. Sistemas de representación: ¿persuadir o manipular?
  - b. Técnica de la igualación: aprendemos por imitación.

### **2ª Sesión:**

- 3. Duplicar para crear un vínculo: Habla el mismo idioma que tu cliente.**
  - a. La primera impresión: mostrar una imagen adecuada.
  - b. Trasforma la queja en demanda: la intención positiva
  - c. Las preguntas efectivas: el arte de obtener la información deseada.
- 4. Indicadores no verbales de interés y rechazo**
  - a. Los 7 gestos más comunes de la mentira
  - b. Proxémia: gestionar las distancias interpersonales
  - c. Técnicas de inclusión y exclusión

### **3ª Sesión:**

- 5. La pauta de compra: la venta inconsciente**
  - a. ¿Qué necesita tu cliente?
  - b. ¿Qué proceso mental utiliza tu cliente para decidir comprar o no comprar?
  - c. Movimientos oculares