

INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO ESTRATEGIA CLAVE PARA TENER ÉXITO EN VENTAS VIRTUALES

Curso 100% Virtual - Del 6 al 10 de Julio

capacitaciones@belcasbol.com

78492505 

INTELIGENCIA EMOCIONAL COMO ESTRATEGIA CLAVE PARA TENER ÉXITO EN VENTAS VIRTUALES

HORARIOS

Lunes 6 de Julio: 19:00 - 21:00 pm
Martes 7 de Julio: 19:00 - 21:00 pm
Miércoles 8 de Julio: 19:00 - 21:00 pm
Jueves 9 de Julio: 19:00 - 21:00 pm
Viernes 10 de Julio: 19:00 - 21:00 pm
Total: 10 horas Reloj

TEMARIO

1. Que funciona y que no al momento de vender de forma remota
2. La necesidad de tener "conversaciones" diferentes en estos tiempos de crisis
3. Qué es la Inteligencia Emocional y su relación en el desempeño profesional
4. La "experiencia emocional" de un comprador con un vendedor es más importante que las características, los beneficios o el precio del producto/servicio.
5. Programación Mental (Mindset) y cómo influye en lo que eres y haces (Modelo P.S.A.R.)
6. Más que saber cómo vender, es esencial comprender las razones que motivan a las personas a realizar compras
7. Beneficios de la IE en los procesos de Ventas
8. 4 obstáculos de un vendedor para convertir tu potencial en realidad, en éxitos
9. El Liderazgo en Ventas es diferente en tiempos de incertidumbre
10. Sales Coaching como una herramienta poderosa de empoderamiento para líderes de vendedores y lograr propiciar tomas de conciencia en vendedores y compradores
11. Herramientas y recursos tecnológicos a considerar
12. Modelo de optimización de Administración de Oportunidades de Ventas (Pipeline)

OBJETIVO GENERAL

El objetivo de este curso es que ejecutivos comerciales y líderes de vendedores, adquieran los beneficios de aprender y utilizar herramientas prácticas, innovadoras y de alto impacto como Inteligencia Emocional y Sales Coaching (Coaching aplicado a las ventas), para superar de forma sostenible los desafíos actuales que presentan las ventas modernas incluyendo las ventas virtuales.

CURSO VIRTUAL

Clase en vivo puedes tomar el mismo desde tu computadora o celular desde la plataforma de ZOOM



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Generar tomas de conciencia de que NO ha cambiado y que SI ha cambiado al trabajar desde casa y como planeamos lidiar con los cambios.
- Como un profesional de ventas exitoso, entender cómo las emociones dominan e impulsan las decisiones de compra es crucial para lograr mejores y mayores resultados y avanzar en su carrera.
- Un muro emocional separa a los compradores de los vendedores. Los líderes de vendedores necesitan estrategias y herramientas para empoderar a sus vendedores y puedan desarrollar su Inteligencia Emocional en Ventas para derribar este muro y lograr más ventas.

INVERSIÓN

- 500 BS: Todos los paquetes cuentan con IVA, Material Digital, Grabación de las clases y certificado Digital con valor curricular de 13 horas académicas

INSCRIPCIONES

Banco Nacional - BNB : A nombre de BELCAS S.R.L.
Cuenta Corriente. N° Cuenta: 2000182683
Nit: 375983023

CAPACITADOR

Lic. MBA Roberto Cuellar, CPLC

- Más de 15 años de experiencia en Bolivia y Canadá trabajando como Coach certificado profesional, Docente de postgrado, Capacitador, consultor y Entrenador en temas de Liderazgo de Servicio, Trabajo en Equipo, Motivación personal y laboral, Servicio al cliente interno y externo, Ventas, Marketing, Compromiso, Actitudes, Inteligencia Emocional, Programación Neuro-Lingüística, Comunicación, Programación Mental, entre otros.
- Certificado por escuelas de Coaching en Latinoamérica y Norte América, todas acreditadas por la International Coaching Federation - ICF (ACSTH)
- Cuenta con un:
 - MBA Marketing ITESM/EMI, México-Bolivia
 - BA Economía y Administración de Empresas, Concordia University, Canadá
 - DEC Commerce Program, Dawson College, Canadá,
 - Leadership and Life Coach Certificado, PCCI, USA aprobado ACSTH, ICF
 - Coach Ontológico Profesional, D&L, Argentina
 - PNL Practitioner, IANLP Suiza
 - Facilitador de Liderazgo de Servicio, Lead like Jesus, USA
 - Diplomado en Liderazgo de HAGAI Institute for Advance Ledership, Hawai Más de 10 años de experiencia laboral-gerencial en áreas comerciales en empresas como Coca-Cola Co. Bolivia (Soft Drink Services Co.), Citibank, Nestlé, IBM Bolivia, Batt LTDA

