

TALLER DE PSICOLOGÍA DE VENTAS

adaptado al centro de estética

El Taller perfecto para que sepamos interpretar la interacciones entre cliente y vendedor, y de cómo ésta viene condicionada por otros parámetros como pueden ser las relaciones interpersonales, el ámbito comunicativo y nuestras propias dotes sociales.



Objetivo general:

Este taller va dirigido a los profesionales de la estética, con el objeto de adquirir herramientas sencillas y efectivas para los procesos de la venta.

Metodología:

Con una metodología animada y constructiva, que podrá aplicarse de forma inmediata en su empresa.

Programa

Módulo 1. MECANISMOS DE LA COMUNICACIÓN.

8 horas

Introducción a la comunicación.
Los tres niveles del cerebro.
Cerebro derecho y Cerebro izquierdo.
Reparto entre las 4 partes del cerebro.
La comunicación no verbal.
La comunicación verbal.

Módulo 2. ANÁLISIS DE LAS DIFERENTES ETAPAS DE LA VENTA.

8 horas.

La recepción del cliente.
El descubrimiento: motivaciones y necesidades.
La descripción de los servicios.
Las argumentaciones.
Las objeciones.
Conclusión y venta.
La despedida eficaz.

- **Duración del curso:** 16 horas (2 días, 8 horas).
- **Nº asistentes:** Mínimo 6 personas.
- **Diploma** acreditativo del curso.
- **Precio total del Taller:** **350€**
- Incluye **Dossier**.