



TÉCNICAS TEATRALES APLICADAS A LA VENTA

Habilidades interpretativas para comunicar mejor, aumentar su autoconfianza y crear conexiones emocionales.

¿Son mis comerciales buenos actores/actrices?

¿Qué transmite su tono de voz?, ¿y sus manos?, ¿y su cuerpo?

¿Cómo presentar nuestros productos o servicios para vender?

Taller práctico

31 de enero de 2018

TODA OBRA DE TEATRO TIENE UN GUION...

La Cámara de Madrid organizan este taller para las PYMES y medianas empresas con el objetivo de cambiar actitudes y aptitudes que se convierten en herramientas para vender más y mejor.

Duración:

Taller práctico de 6 horas

Fechas y horario:

31 de enero de 2017
9:00-15:00h
6 horas presenciales
Incluye café

Lugar de celebración:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Palacio de Santoña
C/ Huertas 13, 28012- Madrid

Plazas:

Sólo para 30 asistentes

Matrícula del taller:

- No Socio: 150€
- Socio Club: Consúltenos su descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo clubcamara@camaramadrid.es o en la web www.camaramadrid.es

Más información:

Joaquín Verdasco

joaquin.verdasco@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/35 34

 **Cámara**
Madrid



Objetivos de la Jornada:

- ✓ Conseguir mejores resultados de ventas a través de una metodología muy práctica basada en mejorar su capacidad de comunicación no verbal.
- ✓ Aprender a realizar presentaciones comerciales expresivas, convincentes y efectivas a través de ejercicios, técnicas teatrales y ensayos.
- ✓ Mejorar su “habilidad interpretativa” de venta, aumentar su capacidad de improvisación y perfeccionar el control ante diferentes situaciones imprevistas y conflictos.

A través de simulaciones, los asistentes resolverán situaciones habituales que se producen en una venta: diálogos con los clientes, comunicación no verbal, resolución de conflictos, etc.

El vendedor es el actor, el comercio es el teatro y sus clientes son espectadores activos.

Dirigido a:

Comerciales y equipos de ventas en continua relación con clientes y potenciales clientes, así como propietarios, encargados y empleados de comercios que quieran mejorar su habilidad personal en materia de expresividad y comunicación.

1. EL TEATRO Y EL PROCESO DE VENTA:

- Venta: objetivos, argumentos, producto, recursos...
- Habilidad personal vs situación personal

2. EL PAPEL DEL VENDEDOR:

- Preparando la venta: Los ensayos
- La entrada del cliente: Empieza el espectáculo
- La salida del cliente: Finaliza el espectáculo pero no el show
- Comunicación verbal y no verbal

3. PRÁCTICAS:

- Sales approach
- Diferentes situaciones de venta
- Gestión de conflictos y reclamaciones