



## 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?

## TODA OBRA DE TEATRO TIENE UN GUION...

La Cámara de Madrid organizan esta jornada 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:

Jornada práctico de 6 horas

### Fechas y horario:

13 de junio de 2018  
9:00-15:00h  
6 horas presenciales  
Incluye café

### Lugar de celebración:

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Madrid  
Plaza de la Independencia, 1  
(Puerta de Alcalá)

### Accesos:

Metro: Línea 2. Estación Retiro  
EMT: Líneas 1-2-9-15-19-20-28-51-52-74-146  
Cercanías RENFE: Recoletos  
BICIMAD

### Plazas:

**Sólo para 25 asistentes**

### Matrícula del jornada:

- 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](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

### Más información:

Joaquín Verdasco

[joaquin.verdasco@camaramadrid.es](mailto:joaquin.verdasco@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/35 34



### 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