



Storytelling: cómo vender a clientes difíciles

HABILIDADES DIRECTIVAS
CURSO PRÁCTICO





CURSO

Storytelling: cómo vender a clientes difíciles

HABILIDADES DIRECTIVAS

DURACIÓN

6 horas

MODALIDAD

Presencial

PRESENTACIÓN

Cada vez los clientes son más resistentes, exigentes y difíciles. Pero vender a éste tipo de clientes es un reto inevitable. Y por otra parte un reto difícil de abordar con las técnicas habituales de ventas. Por tanto, para superar este reto se precisa un nuevo formato de comunicación comercial. El nuevo formato es el Storytelling, el cual facilita una nueva herramienta para vender a clientes difíciles. Herramienta que se basa en una estructura narrativa específica para que el relato tenga éxito. Una estructura narrativa específica y diferente al modo descriptivo habitual, porque no se puede utilizar un mapa viejo para circular por nuevas carreteras.

OBJETIVO

Diseñar una nueva herramienta para abordar la venta de clientes difíciles.
Utilizar el Storytelling para diagnosticar y potenciar actitudes proactivas de los comerciales.

DIRIGIDO A

Gerentes, Directores Comerciales, Jefes de ventas, Delegados Comerciales, Directores de Marketing, Responsables de fuerzas de ventas, y a todos aquellos profesionales que quieran mejorar sus habilidades para la venta.

FORMADOR

D. Carlos Rosser

Licenciado en Económicas y Sociología por la Universidad de Friburgo (Suiza). Postgrado en Psicoterapia de Grupo por la Facultad de Medicina de Murcia y por el Concourse of Wisdom de Texas (USA) Consultor, Formador y Coach en Ventas y Negociación- Gerente en Imán Consultores y Rosser Management, con amplia experiencia en empresas nacionales y extranjeras. Autor de varios libros publicados por la Editorial Fundación Confemetal, Madrid.



CURSO

Storytelling: cómo vender a clientes difíciles

HABILIDADES DIRECTIVAS

PROGRAMA:

Errores habituales que suponen pérdida de ventas.

Infoxicación. Disco rayado. Exceso de información: los árboles no dejan ver el bosque. Informar no es vender; argumentar, todavía menos. Si das sólo datos, eres uno más, y uno menos. Lo peor: lo de siempre (bueno, bonito y barato). La trampa de adelantar la solución.

Storytelling: cómo vender, hoy. Lo que todo comercial debe saber por mucha experiencia que tenga. Lo opuesto a las formas tradicionales de ventas. El lenguaje indirecto es el más directo. La publicidad ya lo ha entendido. Hacer pensar al cliente sin pensar. Si quieres vender es mejor que lo cuentes. Un relato vale más que mil argumentos.

Ventajas del relato para no perder ventas: comunicación no invasiva. Suspensión del juicio crítico y de la incredulidad. Recuerdo perdurable. Superación del déficit de atención. Comprensión y concreción: Volar es opcional, aterrizar es obligatorio.

Evitar errores previos a la entrevista. La mejor opción no es ser el mejor, sino ser "diferente".

Avanzar añadiendo menos. Propuesta Única de Venta (PUV). Cómo elegir la PUV. Diferencias entre testimonios de clientes y Storytelling.

Cómo fabricar relatos que no fallen. Estructura: Si no lo cuentas bien, es mejor que no lo cuentes. Lo positivo no vende. Problemas de "vender la moto". ¿Cuál es la comunicación que más impacta? La aversión a la pérdida como motor de la venta. Esquema Triple Acción. Sin comparación falla la decisión de comprar.

No vale equivocarse. ¿Por qué fracasan algunos relatos? Cómo hacer el relato creíble e impactante. Cómo resaltar los puntos claves. Qué hacer para que el cliente se identifique con el relato.

Actitud que perjudica la venta. ¿Por qué vende el comercial que más vende? ¿y el que menos vende?. Dime qué historias cuentas y te diré qué clase de comercial eres. Lo "cómodo" es ser negativo. Atrever a atreverse. Prédicas y sermones ya no sirven. Preguntar es mejor que motivar. Autocoaching para vender más.

METODOLOGÍA

- Documentación escrita para su discusión en el curso
- Soportes explicativos audiovisuales al impartir el curso
- Análisis de casos reales

Interesados, ponerse en contacto con nosotros a través de:

formacion@cualtis.com

(indicando en el correo si quieren que el curso sea bonificable a través de las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social)

www.cualtis.com