



# LA VENTA EN ESCENA

## LAS CLAVES PARA REALIZAR UNA VENTA SON:

Dominar las herramientas que te permiten **establecer una relación con el cliente**, saber como adaptarte a su marco de necesidades, **revisar las estrategias de comunicación** para mantener su aceptación inconsciente, lo que te permite ser más persuasivo e influyente protegiendo en todo momento la emocionalidad e intereses de tu cliente.

El objetivo es “realmente”, **convertir a tu cliente en el protagonista de su compra y de la gestión comercial.**

Para combinar teoría, práctica y diseñar una acción formativa útil y divertida aportamos además, lo que el mundo del teatro puede hacer para colaborar con los profesionales de las ventas.

## METODOLOGÍA

La venta en escena, integra a la formación tradicional de ventas conceptos cuya base teórica descansa en la **Programación Neorolinguística** y el **Coaching**, proporcionando un enfoque que sugiere al profesional ser un gestor de relaciones.

grupales e individuales para desarrollar las herramientas sugeridas, al igual que ejercicios audiovisuales. El objetivo es que los asistentes al curso tomen conciencia de cómo integrar los conocimientos en su quehacer comercial experimentando.

Este curso pone el foco en el escenario para recoger lo que, además, el mundo del teatro puede aportar a la formación de profesionales de las ventas, con el diseño de ejercicios que sirven de **herramientas para mejorar aspectos como la creatividad, flexibilidad, adaptabilidad, improvisación, planificación e interpretación.** Cualidades necesarias en la profesión. El curso lo realizaremos en un teatro.

Realizaremos teatro de ventas con grabaciones en video para su posterior análisis, dinámicas



## SUMARIO

- **La necesidad de un esquema de actuación** en la relación con el cliente.
- **Generación de sintonía.** Herramientas que podemos utilizar para ser aceptados por nuestro interlocutor. El marco emocional.
- **Argumentar la personalización.** Si lo consigue enhorabuena, las piezas encajan. \*Técnica y estrategia para argumentar “su” producto o servicio.
- **El cliente no dice “Si” a la primera.** Técnica comercial, análisis del marco emocional y del de la detección de necesidades.
- **¡Ahora sí!. El cierre de la venta.** Mitos y leyendas, métodos contrastados y alineamiento de los marcos emocional y de detección de necesidades.

