



# *CURSO ON-LINE*

## EL ARTE DE **ARGUMENTAR Y CONVENCER**



LAURA CANTIZANO

(EMISIONES EN DIRECTO CANAL YOUTUBE)

---

Este curso tiene como base científica el resultado de una investigación a 1.600 comerciales durante 7 años y en combinación a la experiencia de más de 20 años entrenando a más de 120.000 vendedores de diferentes sectores en España, Portugal, EE. UU, México.

### **METODOLOGÍA**

Se trata de un curso de formación online, a través de una **emisión en directo por YouTube**.

Una vez abonado el curso, el asistente recibirá un enlace para acceder por Internet según el día y la fecha del curso.

**PERSONALIZADA:** Formación adaptada a los intereses y conocimientos de los **alumn@s**

Cada asistente recibirá un enlace para realizar una prueba de Neuroventas individual que mida sus diferentes Inteligencias múltiples.

También cada **alumn@** podrá enviar preguntas, dudas o temas personales que le gustaría que fueran resueltas durante el curso.

Todos los inputs y las áreas de interés recibidas se integrarán en los temas del curso dando más profundidad o extensión.

### **INTERACTIVA Ejercicio práctico**

Después de la segunda sesión, el asistente desarrollará su propia argumentación comercial y podrá utilizarse como base de comentario durante el curso.

## PROGRAMA

- 1) **CONOCER CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO TE PERMITIRÁ RESPONDER CON UN ARGUMENTO QUE GENERE VALOR PARA GANAR VENTAJA CON EL CLIENTE**

El cerebro humano tiene un mecanismo que se activa a la hora de tomar decisiones, de emocionarse, de razonar, de hacer uso de la memoria lo que generara nuevos patrones de conducta.

- 2) **APRENDER QUÉ ES Y CÓMO ENTRENAR TU TALENTO COMERCIAL: LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES DEL VENDEDOR**

El talento comercial se desarrolla gracias al entrenamiento diario de las inteligencias múltiples, como si se tratase del trabajo en un gimnasio. La experiencia es un grado, pero si no hay reciclaje e innovación se vuelve obsoleta.

- 3) **DESARROLLAR LAS INTELIGENCIAS LINGÜÍSTICAS Y LÓGICO-MATEMÁTICA**

Descubre el **método para desarrollar argumentos** que capten el primer SÍ del cliente (tanto por teléfono como presencial). Conocer el lenguaje que conecta con las emociones y con la lógica para motivar a tomar decisiones. Además, descubrirás el proceso de decisiones del cliente para elegir el argumento que rebata con éxito las objeciones.

- 4) **DESARROLLAR LAS INTELIGENCIAS VISIÓN ESPACIAL Y NATURALISTA**

Descubre el método para utilizar tus sentidos e **interpretar el lenguaje no verbal del cliente** (gestos de manos, cabeza, movimiento de los ojos...) y así conocer cuando mienten, cuando dicen la verdad, cuando tienen dudas, incluso intuir si tienen deudas. Todas estas señales te ayudarán a utilizar el argumento más adecuado en cada momento.

**CURSO ON-LINE EN 4 SESIONES DE 25 MINUTOS**

**PRECIO DEL CURSO:**

**FECHAS:**

**REQUISITOS TÉCNICOS**

No se requiere la instalación de ningún software específico. Se puede acceder al curso por ordenador de mesa, Tablet o Teléfono Móvil. Solamente se requiere conexión estable a Internet (suficiente velocidad de datos de móvil).