

PERSONAS QUE ENAMORAN Y VENDEN

En Santander, el lunes 19 de noviembre

CURSO DE TRANSFORMACIÓN QUE LOGRA

Profesionales que enamoran,
clientes que compran

Marcelo Castelo

Autor especializado en persuasión.

El mayor experto enamorando al cliente.

Cámara de Comercio de Cantabria

Horario: 16.00 a 21.00 h.

Cámara
Cantabria



¿Cómo diferenciarnos

—
cuando los productos y servicios son tan similares?

—
¡O enamoras o eres el más barato!

—
Solo tienes una oportunidad y es muy pequeña: enamorar a tus clientes.

¿Qué palabra permite pasar del 60% al 93% las personas que te dicen que sí a una petición?

Porque esa palabra existe.

¿Cómo hacer que tus productos no parezcan tan caros? Porque los estudios han demostrado que es posible hacerlo.

¿Cómo lograr clientes que quieran probar un producto nuevo o desconocido? Porque hay forma de plantearlo.

¿Cómo conseguir que los clientes estén más predispuestos a colaborar contigo? Porque dependiendo de un par de pasos se puede lograr.

—
¿Tienes el coraje necesario para actuar?

—
Los valientes no solo aceptan qué sucede, también actúan.

Si quieres conseguir:

- Incrementar, dependiendo de los sectores, hasta el 20% el número de citas concertadas por teléfono.
- Facturar hasta un 15% más, solo con un cambio mínimo en la comunicación de tu empresa.
- Multiplicar por 4 la colaboración para proyectos.

Entonces harás bien en inscribirte en el evento de transformación del enfoque comercial.

Beneficios:

Descubrir **el orgullo de que te compren.**

Autoestima a prueba de coyunturas.

Incremento de la seguridad personal.

Reconocimiento profesional.

Control de las emociones.

Capacidad para crear escenarios no previstos.

Forjar la **capacidad de persuasión y liderazgo.**

Expresión con convicción.

Defender con contundencia proyectos, productos y servicios.

Aprender a **sacar el lado más seductor.**

Destinatarios:

- Directores generales, gerentes y personal directivo.
- Vendedores.
- Ejecutivos de cuentas.
- Consultores y asesores.
- Dependientes.
- Técnicos que presenten proyectos a clientes o colaboradores.
- Profesionales de todos los ámbitos que tengan relación con clientes externos o internos.
- **Todo profesional que desee incrementar su capacidad de persuasión.**

lunes, 19 de noviembre de 2018

Horario: de 16.00 a 21.00 h.

Matrículas:

General: 225 euros*/asistente.



400 euros* si se inscriben dos personas de la misma empresa.

Antes del 30 de septiembre: 150 euros*/asistente y 250 euros* por dos asistentes de la misma empresa.

Entre el 1 y el 31 de octubre: 200 euros*/asistente y 350 euros* si vienes con un compañero/a de tu empresa.

**25% descuento para usuarios registrados.*



Más información: [aquí](#).
Inscripción: [aquí](#).

