

FORMACIÓN

La actitud es clave en la venta

Los profesionales de fuerza de ventas han aumentado su aprendizaje con cursos que controlan sus emociones.

OLLE

Uno de los puntos claves en la fuerza de ventas es la manera con la que los comerciales llegan a los clientes y la forma de convencerlos.

En muchas compañías del sector se ha instalado un departamento específico para la instrucción de estos empleados. Por ello, en distintos casos, las técnicas de relajación son una forma de aumentar la capacidad de convicción de los comerciales.

Así, la empresa ExpresArte ha ampliado su oferta con unos nuevos cursos dedicados a este tipo de profesionales, con una gama de programas para afrontar problemas de expresión o de creatividad.

Las dos principales socias

de esta compañía son Pascale Rahmani -que ha trabajado en diferentes empresas como responsable de márketing, como Toshiba y Directeam Lyon- e Isabella Laurent, especializada en cursos tanto de yoga como de relajación.

Cualidades de venta

Dentro de estos cursos, ExpresArte incentiva distintas cualidades importantes dentro del mundo empresarial, como el sentido de las relaciones humanas y así la capacidad de improvisación.

Por ello, las técnicas utilizadas permiten al orador controlar sus sentimientos y emociones en situaciones de crisis y negociaciones, para así, reconducir los conflictos.

El primero de los pasos que se lleva a cabo es enseñarle a los directivos a identificar los diferentes comportamientos, que producen una mayor presión en sus interlocutores. Así, el comercial o directivo puede encauzar la conversación e intentar que la persona escuche su argumento.



Las clases se realizan en el escenario de un teatro.

Tras esta etapa, el alumno aprende a controlar sus emociones ante una situación distinta, que le provoca algún tipo de cambio de actitud, ya que esta forma puede afectar a la comunicación verbal y no verbal, por medio de miradas huidizas o posturas corporales. La formación se complementa con una serie de técnicas que ayuden al profesional a que cambie de actitud en el trabajo, lo que repercute positivamente en su carrera profesional.

"Estos cambios influyen en el número de ventas de las empresas, ya que la persona es capaz de controlar sus emociones, lo que le permite proponer ideas alternativas cuando la situación parece bloqueada", explica Laurent.

La actitud de los profesionales influyen en la forma de captar clientes

Una de las recomendaciones que se realizan durante las clases es que las crisis deben estar controladas por los directivos de manera que, por medio de técnicas de respiración y del control de gestos, puedan llegar a la otra persona con más claridad.

El perfil de los profesionales que acuden a estas clases es de directivos, tanto de empresas como de Administraciones Públicas, que buscan ampliar sus co-

nocimientos sobre sí mismos para así, poder llegar a la otra persona con más fuerza.

Sin embargo, los clientes de ExpresArte también son mandos intermedios y pertenecen a distintos sectores, ya que la formación se adapta a cualquier tipo de actividad.

"Con estas técnicas, la persona gana credibilidad", aclara Laurent, lo que influye en su vida cotidiana y en el trabajo.

Técnicas para llegar al cliente

- Controlar las emociones en momentos de crisis es uno de los puntos principales a la hora de llegar al comprador de una manera más eficaz.
- Uno de los puntos claves es identificar las situaciones en las que profesional soporta mayor presión.
- Estos cambios influyen tanto en la actitud de los profesionales como en la comunicación no verbal.
- Todos estas variaciones repercuten en la vida profesional de la persona y en la facturación de la compañía.
- Los profesionales que reciben estas clases son tanto altos directivos como profesionales con un cargo medio.

momentum task force

Empresa líder en la creación y dirección de equipos humanos, selecciona y contrata:



EJECUTIVOS EXTERNOS DE BANCA Ref. BAC-JUNIO 06-ESX
PROMOTORES/AS Ref. PRM-JUNIO 06-ESX
AZAFATOS/AS Ref. AZF-JUNIO 06-ESX

● OFRECEMOS:

- Contrato laboral con alta en la S.S.
- Sueldo fijo + importantes incentivos.
- Formación a cargo de la empresa.
- Incorporación inmediata.

● NECESITAMOS:

- Jóvenes con titulación grado medio.
- Gran capacidad de comunicación.
- Buena presencia.
- Se valorará experiencia en ventas.

ÉSTA ES TU OPORTUNIDAD DE PROMOCIÓN

INTERESADOS ENVIAR C.V. CON FOTO POR E-MAIL A:

silvia.barbero@momentum-spain.com o por correo a C/ Rosario Pino, nº 5, 3ª planta. 28020-MADRID.
Indicando la referencia correspondiente.

La actitud es clave en la venta

Los profesionales de fuerza de ventas han aumentado su aprendizaje con cursos que controlan sus emociones.

CHILE
Uno de los puntos claves en la fuerza de ventas es la manera con la que los comerciales llegan a los clientes y la forma de convencerles.

En muchas compañías del sector se ha instalado un departamento específico para la instrucción de estos empleados. Por ello, en distintos casos, las técnicas de relajación son una forma de aumentar la capacidad de convicción de los comerciales.

Así, la empresa ExpresArte ha ampliado su oferta con unos nuevos cursos dedicados a este tipo de profesionales, con una gama de programas para afrontar problemas de expresión o de creatividad.

Las dos principales socias

de esta compañía son Pascale Rahmani -que ha trabajado en diferentes empresas como responsable de marketing, como Toshiba y Directeam Lyon- e Isabella Laurent, especializada en cursos tanto de yoga como de relajación.

Cualidades de venta

Dentro de estos cursos, ExpresArte incentiva distintas cualidades importantes dentro del mundo empresarial, como el sentido de las relaciones humanas y así la capacidad de improvisación.

Por ello, las técnicas utilizadas permiten al orador controlar sus sentimientos y emociones en situaciones de crisis y negociaciones, para así, reconducir los conflictos.

El primero de los pasos que se lleva a cabo es enseñarle a los directivos a identificar los diferentes comportamientos, que producen una mayor presión en sus interlocutores. Así, el comercial o directivo puede encauzar la conversación e intentar que la persona escuche su argumento.



Las clases se realizan en el escenario de un teatro.

Tras esta etapa, el alumno aprende a controlar sus emociones ante una situación distinta, que le provoca algún tipo de cambio de actitud, ya que esta forma puede afectar a la comunicación verbal y no verbal, por medio de miradas huidizas o posturas corporales. La formación se complementa con una serie de técnicas que ayuden al profesional a que cambie de actitud en el trabajo, lo que repercute positivamente en su carrera profesional.

“Estos cambios influyen en el número de ventas de las empresas, ya que la persona es capaz de controlar sus emociones, lo que le permite proponer ideas alternativas cuando la situación parece bloqueada”, explica Laurent.

La actitud de los profesionales influyen en la forma de captar clientes

Una de las recomendaciones que se realizan durante las clases es que las crisis deben estar controladas por los directivos de manera que, por medio de técnicas de respiración y del control de gestos, puedan llegar a la otra persona con más claridad.

El perfil de los profesionales que acuden a estas clases es de directivos, tanto de empresas como de Administraciones Públicas, que buscan ampliar sus co-

nocimientos sobre sí mismos para así, poder llegar a la otra persona con más fuerza.

Sin embargo, los clientes de ExpresArte también son mandos intermedios y pertenecen a distintos sectores, ya que la formación se adapta a cualquier tipo de actividad.

“Con estas técnicas, la persona gana credibilidad”, aclara Laurent, lo que influye en su vida cotidiana y en el trabajo.

Técnicas para llegar al cliente

- Controlar las emociones en momentos de crisis es uno de los puntos principales a la hora de llegar al comprador de una manera más eficaz.
- Uno de los puntos claves es identificar las situaciones en las que profesional soporta mayor presión.
- Estos cambios influyen tanto en la actitud de los profesionales como en la comunicación no verbal.
- Todos estas variaciones repercuten en la vida profesional de la persona y en la facturación de la compañía.
- Los profesionales que reciben estas clases son tanto altos directivos como profesionales con un cargo medio.