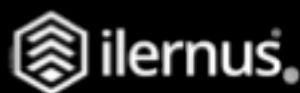




**Impulsa tus ventas
con Carlos Rosales**

PLAN DE ESTUDIO



Objetivo del curso

El curso intensivo de ventas con Carlos Rosales te ofrece las herramientas para ser un líder en el área y alcanzar tus objetivos. Este curso está diseñado para que adquieras las bases fundamentales que necesitas para convertirte en un líder de las ventas. Carlos pone a tu alcance las claves para entender el impacto que el discurso, las actitudes y la planificación de acciones concretas tiene en la conducta de las personas para el logro de las metas de venta, implementando estrategias orientadas hacia las emociones que impulsan al comprador.



Qué aprenderás?

Los estudiantes que participen y aprueban los dos módulos que componen el curso están en capacidad de:

- Qué implica ser un líder de ventas
- Implementar estrategias que impulsan a las personas a comprar
- Conocer y aplicar las habilidades de un líder de ventas
- Controlar tus emociones y trabajar desde la felicidad
- Herramientas para afrontar las dificultades del vendedor



Estructura del curso

Este curso cuenta con dos módulos los cuales se detallan a continuación:

Objetivo Módulo I: Identificar cuáles son tus principales fortalezas y como controlar tus emociones.

Curso 1: Desarrollando mi motivación interna:

- ¿Qué tipo de conversaciones se escuchan en tu hogar?
- Estudiar la FELICIDAD
- La auténtica felicidad, de Martin Seligman
- Pilares de Psicología Positiva
- Colchón emocional
- Registra, por escrito, las emociones que ocurren en ti
- Escribe todos tus logros, grandes y pequeños
- ¿Me sirve esta emoción que siento en la próxima conversación?
- Foto del Kiss y fortalezas Carlos Rosales
- ¿Puedes todos los días poner en acción tus 5 primeras fortalezas?

Objetivo Módulo II: Identificar cómo funciona la persuasión en las ventas apoyados en los siete detonadores de Russell Granger para la intervención en la conducta de los compradores, planificando la interacción.

Curso 2: Las 7 detonadores de las ventas

- ¿Qué es negociar?
- Diferenciar lo que es NEGOCIAR y MÉ
- Negociar es tener algo que el cliente tiene y yo deseo
- Negociar vs Persuadir
- ¿Cuál es tu estrategia para pedir un aumento de sueldo?
- Persuasión: lenguaje, ciencia, proceso
- La mejor forma de influir
- Las 6 leyes de Cialdini



www.ilernus.com



@ilernus