

Venta asesoraiva y estilos sociales

Fecha: 12 de diciembre

Horario: 09:00-14:00 y 15:00-18:00

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

Todas las personas tenemos estilos diferentes para relacionarnos en todos los ámbitos de nuestra vida. Así, ese estilo que tenemos cada persona lo ponemos de manifiesto también a la hora de hacer la labor comercial y en la relación con clientes. Además, los propios clientes tienen también estilos diferentes.

Esto hace que las formas de relacionarnos que funcionan bien con unos clientes no necesariamente funcionan bien con otros. La cuestión entonces es cómo cada profesional puede mejorar su propio estilo, sus hábitos, sus técnicas de comunicación y sus recursos, para conectar mejor con clientes diferentes, de estilos diferentes. Este tema es fundamental, tanto en gestión de clientes y consecución de resultados como en motivación/desmotivación de las personas en la labor comercial.

Podemos llamarlo adaptabilidad, versatilidad, inteligencia relacional, capacidad de conexión, capacidad de generación de confianza, desarrollo de recursos personales o capacidad de comunicación eficaz con interlocutores diversos. Afortunadamente, es algo que se puede aprender y trabajar. El modelo de Estilos Sociales aplicado a la venta es una de las técnicas prácticas de éxito más difundidas en el mundo de la relación con clientes para ayudar a los profesionales a avanzar en el desarrollo de sus habilidades.

Objetivo

- Manejar la realidad de que las personas tenemos estilos personales diferentes.
- Conocerse mejor cada persona: su estilo, fortalezas y áreas de mejora a la hora de trabajar y comunicarme en las relaciones con clientes.
- Aprender a identificar mejor los estilos de nuestros clientes, y aprender técnicas y maneras adecuadas óptimas para relacionarnos y generar confianza con cada uno de ellos.
- Pulir, cambiar nuestros vicios y costumbres en el trabajo de relación con clientes. Aprender e incorporar recursos personales nuevos para mejorar nuestras habilidades de comunicación y nuestra capacidad de influencia.
- Mejorar nuestra motivación y ánimo para las relaciones con clientes, encontrando visiones prácticas nuevas para las situaciones que nos generan dificultad o desgaste emocional.

Programa

- Las personas somos diversas y diferentes. Aprender a verlo en la práctica con más claridad.
- Cómo conseguir conversaciones y ambientes de más apertura y más generación de confianza.
- El modelo de Estilos Sociales.
- El modelo de Estilos Sociales aplicado a la venta y al trabajo de la relación con clientes.
- Los diferentes estilos en la función de comerciales o técnicos comerciales o asesores de clientes.
- Los diferentes estilos en la función de clientes.
- Diagnóstico de mi estilo social. Test-autocuestionario y comprensión del propio perfil.
- Diagnosticar estilos sociales en clientes y en otras personas. Técnica práctica y cómo podemos hacerlo.
- Mejorar en mi trabajo de preparación y organización. Técnicas y recursos para los

- diferentes estilos.
- Mejorar en los momentos de inicio de contactos. Técnicas y recursos para los diferentes estilos.
 - Mejorar en las conversaciones de comprensión de cada cliente. Técnicas y recursos para los diferentes estilos.
 - Mejorar en los momentos de influencia, de comunicación de nuestros mensajes y de presentación de nuestras propuestas. Técnicas y recursos para los diferentes estilos.
 - Mejorar en los momentos de estrés o de tensión, de gestión de objeciones o preguntas y de consecución de cierres y acuerdos. Técnicas y recursos para los diferentes estilos.
 - Mejorar en los detalles del día a día de la gestión continuada de clientes. Técnicas y recursos para los diferentes estilos.
 - Aplicar y entrenar las ideas y técnicas a los casos reales de relación con clientes en nuestra propia actividad.
 - Crecimiento personal y desarrollo de la capacidad de trabajar con otras personas. Mejorar nuestra capacidad para la coordinación, comprensión y convivencia.
 - Resumen, aprendizajes y conclusiones.

METODOLOGÍA

La metodología de este seminario será muy práctica. Cada idea y cada técnica se irán aplicando a ejemplos prácticos sobre situaciones reales concretas que quiera trabajar cada participante. El enfoque del día es que al terminar la jornada se tengan aprendizajes claros y concretos inmediatamente aplicables para poder conseguir mejores resultados en la labor comercial y de relación con los clientes.

Ponentes



Javier Martin Aldea

Socio-director de Abantian.

Amplia experiencia como consultor y como formador, especializado en temas relacionados con aplicación de estrategias y recursos humanos, trabajo en equipos y orientación al cliente.



Ion Uzkudun Amunarriz

Socio-director de Abantian.

Amplia experiencia como consultor y como formador, especializado en desarrollo de negocios y estrategias comerciales con orientación al cliente, trabajo en equipos y desarrollo personal.

Otros datos relevantes

- **Fecha, horario, duración y lugar**

- Día 12 de diciembre de 2024. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas. 8 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 255 euros (Almuerzo incluido)
Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.
En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

bikain@camaragipuzkoa.com