

## CURSO – Maximiza tus ventas. Cómo lograr resultados excepcionales a través de una presentación comercial efectiva

Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS



<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Duración:</b>	<b>28/9/2023</b>
<b>Horario:</b>	de 9.30 a 14 y de 15.30 a 19 h. (8 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	225 €
<b>Importe desempleados:</b>	68 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	25/9/2023

### Presentación

El curso de presentaciones comerciales para empresas te ofrece una serie de herramientas para desarrollar las habilidades de comunicación durante presentaciones profesionales.

Una presentación comercial debe ser excelente y contar con algunas herramientas que lograrán enganchar al público con nuestro discurso desde el inicio hasta el final de la disertación, es por ello que saber elegir el ritmo y la manera en la que comunicamos el mensaje es muy importante para lograr una presentación inolvidable.

Pero aún hay más, ¿jugarías al baloncesto con la reglas del fútbol?

Te reconozco que en algo se parece pero cada deporte tiene unas reglas que lo definen y que no te puedes saltar.

En este curso conoceremos y entrenaremos también cuáles son las 4 claves de la venta e influencia on-line para que puedas utilizarlos en todas las comunicaciones digitales.

### Objetivos

- Prepara tu presentación comercial
- Focaliza tu discurso, maneja los tiempos
- Emociona en tu presentación
- Trabaja el ritmo, elige un clímax, elige los recursos de comunicación
- Transmite lo que quieren escuchar
- Aprender a considerar las presentaciones comerciales como un instrumento necesario de trabajo.
- Dar valor a nuestro producto o servicio para conseguir más ventas.
- Diseñar presentaciones con un toque más profesional.
- Aprende y entrena a contar historias que muevan emociones

## Profesorado

D. **Joaquín Sánchez del Pozo**. Licenciado en Psicología. Diplomado en Organización y Recursos Humanos. Socio Director de Evoluziona, Aprendizaje y Consultoría.

## Programa

- Cómo son los periodos de atención en una presentación comercial y cómo debemos comunicar para incrementar nuestras posibilidades de venta
  - Donde están los picos y los valles de atención
  - Qué comunicar y cómo para extender en el tiempo los picos de atención
  - Qué comunicar y cómo para salvar los periodos valle
  - Cómo varía la atención a lo largo de la sesión formativa
  - Cómo centrar la atención en los diferentes escenarios virtuales de nuestra presentación
- Herramientas y técnicas para empezar con impacto
  - Y no, nunca es con un Power Point
- Cómo conseguir que te compren, el desarrollo
  - Partimos de una estrategia más racional de premisa prueba hasta llegar al...
  - Storytelling como nuestra mejor herramienta comercial
- La comunicación no verbal en la presentación comercial
  - Habrá veces que tengas que estar en estático y otras será mejor que te muevas, ¿cuándo y cómo hacerlo?
    - Porque lo tendrás que hacer. No hay nada peor que un “vendedor/a foto”
  - Cómo mantener el contacto visual y no parecer que estás mirando al tendido
  - La variación de parámetros no verbales como tono, ritmo, etc
- Cómo fomentar la participación
  - La mejor manera de que tu cliente esté implicado es darle participación, ¿cómo lo podemos hacer?
- Y en todas las etapas, cuales son los factores diferenciales clave si esta presentación la tengo que hacer on-line

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 25 de septiembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción](#) on-line de nuestra web.

Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 68 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 225 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/I

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2023 **Fundación Caja Inmaculada**