

SEMINARIO

SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER,
CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

Técnicas de Influencia y Persuasión aplicadas a Ventas

Seminario

SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

Técnicas de Influencia y Persuasión aplicadas a Ventas

Este es el único seminario del que usted se llevará herramientas de aplicación rápida y efectiva, para que encuentre más clientes, les venda más, y les siga vendiendo a lo largo del tiempo, con mayores márgenes de ganancia y fidelidad, creando una relación ganar-ganar.

Convierta su Poder de Persuasión en una **VENTAJA** decisiva para que le comprendan su producto, y le digan ***SI*** a sus propuestas..

Utilizando tácticas y estrategias usadas positivamente por las empresas, vendedores, negociadores, y publicistas más exitosos del mundo, usted aprenderá a incrementar y potenciar la más ventajosa y rentable de las habilidades que una persona pueda tener:

Su capacidad de influenciar a los demás.

**Mar del Plata, 29 de Septiembre
de 13.30 hs a 19.30 hs**

SEMINARIO

Seminario SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

TEMARIO:

- ¿Cómo aprovechar a su favor los **disparadores de decisión de sus clientes**?
- Use el Precio como un indicador de valor y un **decisión motivacional**.
- ¿Cómo lograr **pedidos MÁS grandes**?
- **El caso del vendedor de bicicletas**: aprenda cómo hizo para **multiplicar sus utilidades**.
- ¿Cómo generar su propio **"banco de favores"** para que el cliente desee beneficiarlo a usted?
- ¿Cómo **eliminar las barreras** que obstaculizan el proceso de ventas y convencimiento?
- ¿Cómo **liderar a su cliente** hacia la toma de **la mejor decisión**?
- ¿Cómo aprovechar la **influencia de los grupos y los referidos**?
- ¿Cómo hacer que el cliente sienta **simpatía y desee hacer negocios con usted**?
- Aumente su **poder de negociación** utilizando la **ley de la escasez**, y el desarrollo de **alternativas**.

+ Un intensivo y súper participativo juego de clínica de ventas:

¿Cómo presentar sus ideas y propuestas de la manera más seductora y atractiva?.

BENEFICIOS PARA GENERAR DESEO Y ACCIÓN.

Aprenda la manera más efectiva de presentar los **BENEFICIOS** para vender más.

SEMINARIO

Seminario SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS



DINÁMICA DEL SEMINARIO:

Los asistentes trabajan en equipos, y en función de qué equipo participa más aportando ideas de aplicación concreta de los conceptos aprendidos, van compitiendo entre ellos, hasta que se eligen 2 equipos finalistas.

Estos equipos hacen una simulación de compra/venta para que, entre los restantes participantes, elijan al equipo ganador, que obtiene un premio para cada integrante.

El seminario incluye además un original ejercicio, en el que se desmenuza el guión de un anuncio de venta directa de TV (traducido al español de manera exclusiva), que utiliza un argumento de ventas espectacular para usar el precio alto como razón para comprar.

.....

SEMINARIO

Seminario SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

Al participar de este seminario, usted también recibirá el siguiente material de REGALO:

■ **BONUS GRATIS #1:**

Ebook: **Estrategias Comprobadas para que las Objeciones de sus Clientes Trabajen para Usted.**

Autor: **Patricio Peker**

■ **BONUS GRATIS #2:**

Ebook: **Telemarketing y Comunicación: El Teléfono como Herramienta para Aumentar las Ventas.**

Autor: **Patricio Peker**

■ **BONUS GRATIS #3:**

Libro Resumido: **100 Reglas Absolutamente Irrompibles del Éxito en los Negocios.**

Autor: **Brian Tracy**

■ **BONUS GRATIS #4:**

Libro Resumido: **Estrategias Avanzadas de Ventas.**

Autor: **Brian Tracy**

SEMINARIO

Seminario SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

Dictado por:



PATRICIO PEKER
Director
GanarOpciones.com

Patricio Peker utiliza un enfoque realista, orientado a metas y aplicación práctica, destinado a lograr resultados concretos, basado en sus propias investigaciones, y experiencia de años como exitoso vendedor, gerente y empresario.

Patricio Peker es Consultor de empresas, Capacitador y Conferencista Internacional, fundador de GanarOpciones.com, codirector del Club de ClinicaDeVentas.com, y autor del audio curso best seller "Cómo Llevar al Máximo su Poder de Influencia Personal".

Es especialista en técnicas de influencia y persuasión aplicadas a las ventas y la negociación comercial. Estudió Leyes en la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. Es certificado como Master Practitioner en el Primer Instituto Sudamericano de Programación Neurolingüística (PNL).

Sus artículos y ensayos, repletos de ideas y sugerencias prácticas, donde de manera sencilla aborda complejos temas de comunicación humana, aplicada a las ventas y la negociación, son seguidos, con gran interés, por miles de lectores de GanarOpciones.com; y por numerosas publicaciones de habla hispana en el mundo, las cuales la difunden y reproducen.

Patricio ha sido gerente de importantes empresas, conduciendo exitosamente departamentos de marketing y de ventas, desde el ramo bancario hasta el de insumos para industrias, (Banco del Oeste, Banco Sáenz, y Uffenheimer / Interroll Sudamérica, entre otras).

A través de su trabajo como asesor, conferencista y entrenador en ventas y negociación comercial, en países como Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, y Uruguay ayuda a sus clientes a que encuentren más clientes, a venderles más, y a seguir vendiéndoles a lo largo del tiempo, con mayores márgenes de ganancia y satisfacción de sus clientes y de su capital humano.

En sus seminarios y capacitaciones, Patricio utiliza un enfoque realista, orientado a resultados y aplicación práctica, basado en sus propias investigaciones, estudios, y experiencia, destinado a lograr resultados concretos. Comunica en un lenguaje accesible y en un clima de buen humor conocimientos de aplicación rápida y efectiva.

Entre sus clientes de América y España se encuentran: Mattel, Siemens, General Motors, Grupo Telefe (Admira/Telefónica), Vascasa, TIM, Banco de Reservas de la República Dominicana, Banco UNO, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, CONECEL/PORTA, Asociación de Usuarios de la Zona Libre de Colón/Panamá, Banco Santander Rio, entre otras empresas.

SEMINARIO

Seminario SECRETOS de PERSUASIÓN para VENDER, CONVENCER, y poner en ACCIÓN a las PERSONAS

Costo: \$350 + IVA

- 2 asistentes de la misma empresa, **10%** de descuento.
- 3 asistentes de la misma empresa, **15%** de descuento.
- 4 o más asistentes de la misma empresa, **20%** de descuento

El precio incluye:

Material de estudio, Coffee Break, certificado de participación, Bonus gratis.

Formas de pago:

Efectivo, cheque o depósito / transferencia bancaria

Consulte sobre la posibilidad de realizar este Curso en la modalidad In Company, adaptado a sus necesidades específicas.

Contacto:

Jessica Cavadore

Ejecutiva de ventas

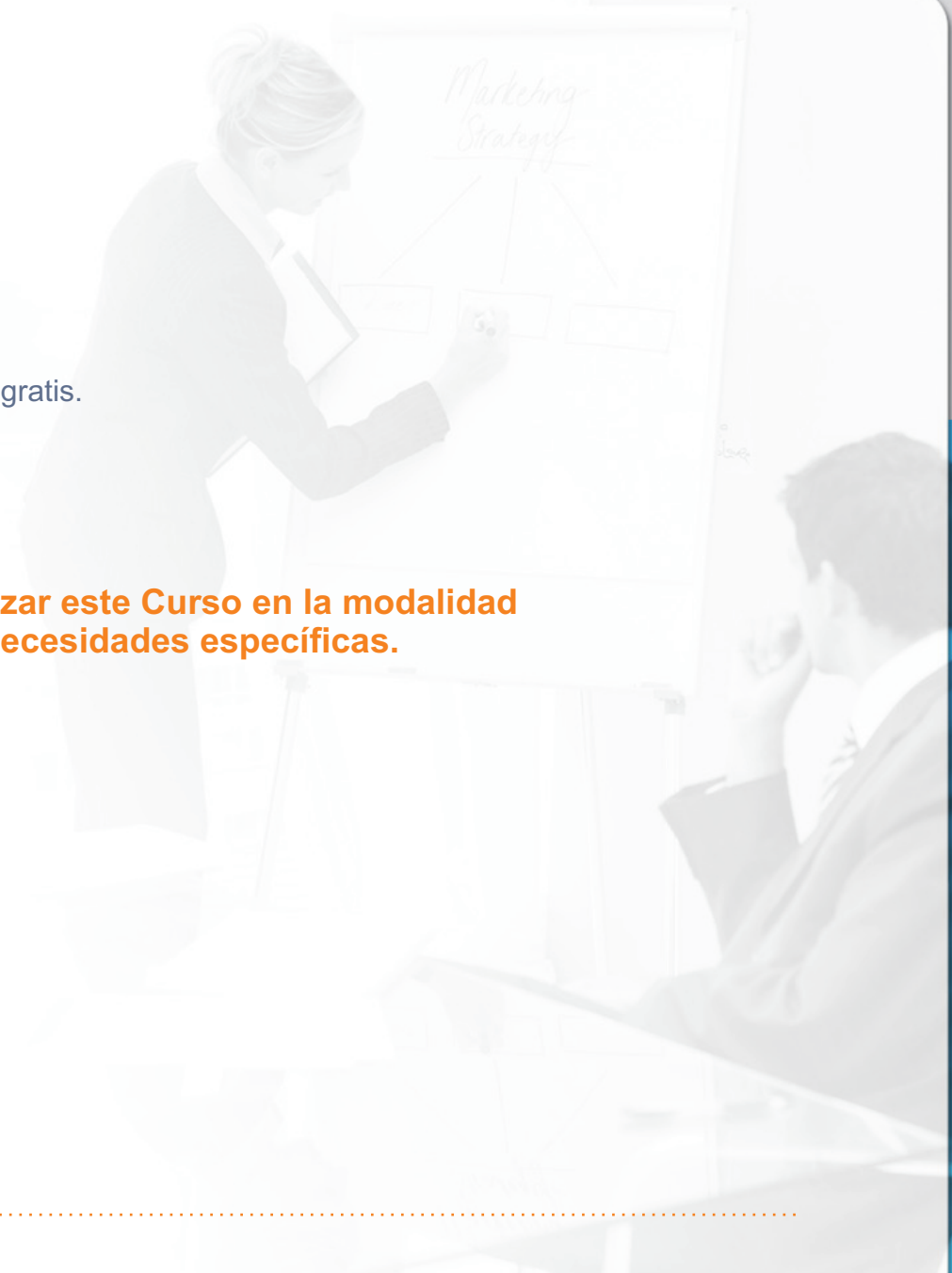
Tel: (223) 155-416635

Mail: jcavadore@proactivaonline.com

Proactiva

Tel: (223) 451-5604

Roca 1352, Oficina 2





Capacitación con resultados