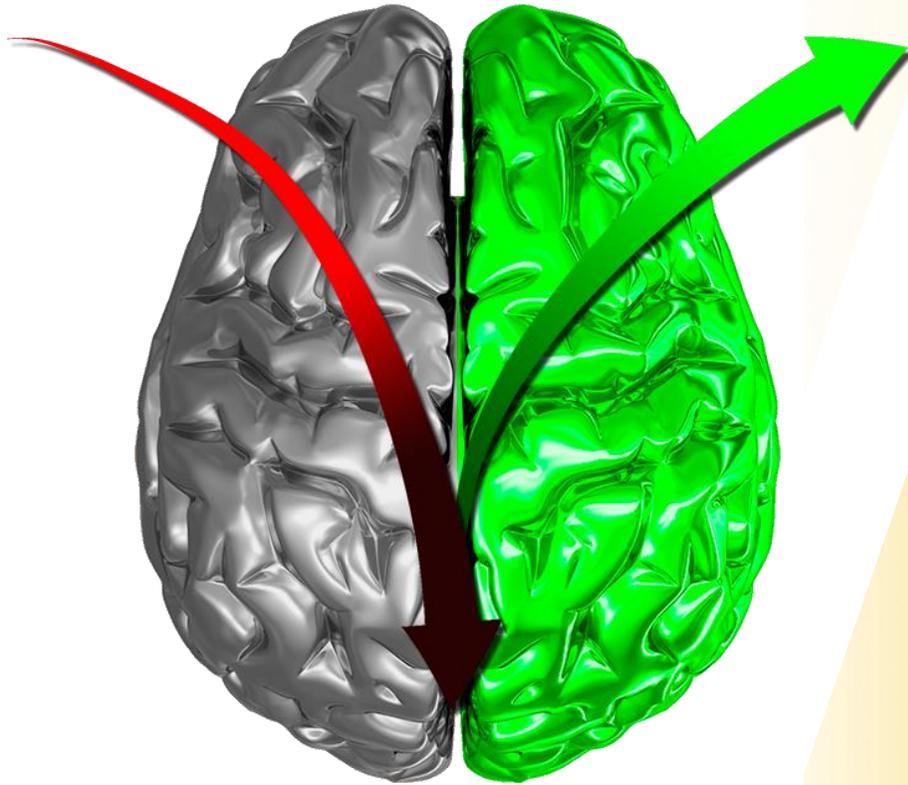


FORMACIÓN EJECUTIVA



caeb[✦]
empresarios

“VENDE SIN VENDER”[®]

Descubre lo que hoy te ayuda a ganar
clientes rentables y satisfechos

Palma, 9 de octubre de 2019

De 8.45 a 13.30 h y de 14.30 a 18.15 h

[INSCRIBIRSE](#)

CAEB

C/ Aragón 215 1º 07008 Palma de Mallorca

971 70 60 08

formacion@caeb.es - www.caebformacion.com

Objetivos

Los participantes en el programa **“VENDE...SIN VENDER”**® -

- Serán conscientes de los cambios que se han producido en la atención al cliente y, como consecuencia, en el modo de afrontar cualquier relación profesional.
- Descubrirán una tipología emocional de cliente práctica que hará que entiendan mejor a su interlocutor, mejoren su comunicación y les ayude a generar una auténtica relación de confianza.
- Entenderán qué necesita cada tipo de cliente para, no sólo seguir avanzando en la relación profesional sino que, aumentar en cuanto al negocio desarrollado.
- Conocerán de la importancia que tiene en el éxito de la atención al cliente tanto la actitud personal y la adecuada gestión de sus emociones.

A quién va dirigido

A todas aquellas personas que tengan trato directo o indirecto con clientes (tanto externos como internos) y que quieran actualizar sus habilidades relacionales y/o de venta, así como desarrollar nuevas oportunidades de negocio o disfrutar de una dosis de motivación comercial real y práctica.

Programa

- ¿Qué es vender HOY?: asumiendo los cambios
- ¿Quién y qué vende al cliente de HOY?
- Neurociencia
 - Tipos de cerebro
- Neuroventas
 - ¿Cómo toma las decisiones nuestro cliente?
- Nuestro cliente:
 - Conociéndole: tipología emocional de cliente o
 - Entendiéndole: ¿porqué se comporta así?
 - Ayudándole a tomar decisiones: ¿qué está buscando y cómo dárselo?
- Actitud:
 - La importancia inconsciente y sus efectos en el cliente

Impartido por D. Felipe García Rey

Felipe García Rey es formador experiencial, mentor y motivador de alto impacto especializado en habilidades comerciales y equipos de venta.

Su experiencia profesional se inicia a la edad de 8 años vendiendo en la tienda de sus padres.

Años después, Felipe García ha pertenecido a equipos comerciales de Vobis Microcomputer, El Corte Inglés, Amena y Ono, ascendiendo por el escalafón profesional y pasando de ser un asesor comercial a responsable territorial de clientes gran cuenta, así como formador interno.

En 2013 decide salir del mundo de la gran empresa para centrarse al 100% en una de sus objetivos profesionales: “dignificar” el mundo de las ventas, una profesión que, por desgracia, sigue estando desprestigiada y se considera como el último escalón profesional.

Hoy por hoy colabora con diversas escuelas de negocio, consultoras de formación así como desarrolla proyectos, de manera directa, para entidades como Bureau Veritas, El Corte Inglés – Empresas, Grifols, JTI, Michelin, Orange, Sanitas o SGS, entre otras.

Para más información, se puede visitar el perfil LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/felipegarciarey/> donde se encuentran más de 90 recomendaciones sobre su trabajo.



La cuota de inscripción es de 280 € para asociados a CAEB y a partir del 2º inscrito de la misma empresa. 295 € en el resto de los casos. La cuota incluye la asistencia a las sesiones, documentación y cafés. Atendiendo a la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral, esta formación no es bonificable.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN

Para formalizar la inscripción los interesados deberán remitir la solicitud de inscripción adjunta debidamente cumplimentada a formacion@caeb.es

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se celebrará en las instalaciones de CAEB (C/ d'Aragó, 215, 1º - 07008 Palma de Mallorca).

INFORMACIÓN Y RESERVAS

[INSCRIPCIÓN ONLINE](#)

CAEB

C/ d'Aragó, nº 215, 2ª planta. 07008 Palma de Mallorca

TF. 971 70 60 08

cfrances@caeb.es

formacion@caeb.es · www.caebformacion.com

