

marcelocastelo

¡Más que palabras!

EL MÉTODO DEL BÚHO: CAZANDO VENTAS CON LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

MARCELO CASTELO RIVAS

Autor del modelo general de las tres dimensiones de la comunicación humana — TLB —.

Investigador, escritor y divulgador experto en comunicación, influencia y liderazgo.



Escuchar con atención, mirar con inteligencia y actuar con eficacia.

¡Ese es el método del búho!

Hay dos grandes estrategias de venta. Los primeros basan sus resultados en la fuerza bruta de la estadística, los segundos en la eficacia. El búho está entre los cazadores más eficaces del reino animal.

Los estudios de comunicación no verbal (CNV) dicen que más del 60% de nuestro mensaje es no verbal. Uno de los grandes expertos mundiales, Albert Mehrabian, afirma que, en situaciones emocionales, la CNV puede subir su influencia hasta el 93%. Aún así, sigue habiendo vendedores que piensan que el éxito en las ventas se alcanza gracias a tener un pico de oro.

El buen profesional está obligado a dominar su producto, su competencia y su mercado, sin embargo, el estatus de vendedor extraordinario se alcanza no tanto por lo que se dice, sino por cuándo y cómo se dice.

Hay miles de cursos de ventas que dicen qué hay que preguntar y qué hay que responder. Este te dirá hacia dónde tienes que mirar.

El vendedor formado en CNV escuchará mensajes que el potencial cliente no verbalizará, pero que están afectando al desarrollo de la reunión y de las opciones de compra que está valorando.

PROGRAMA

EL MÉTODO DEL BÚHO: CAZANDO VENTAS CON LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



- Las primeras impresiones y su importancia
- La comunicación de las personas encantadoras
- La influencia de los hemisferios derecho e izquierdo:
 - La parte empática
 - La parte racional
- El saludo y la posición de las partes en la negociación
- Indicadores de la actitud del interlocutor
 - Gestos de apertura
 - Gestos de cierre
- Las miradas: tipos y significado
- El uso de las manos
- Cómo saber qué opción le gusta más
- Cuándo cerrar y cuándo no hacerlo
- Lo que no se debe transmitir en un cierre de ventas
- CNV para un cierre de ventas potente

Organizado por:

Cámara
Toledo

Lunes 20 de marzo de 2023

Horario de 16:00 a 21:00 h.

El coste de convertirte en un **BÚHO** es de:

Una persona x **225€**

Dos de la misma empresa x **400€**

