



Curso: Capacitación en persuasión y ventas

La persuasión, bien entendida, es una gran habilidad para conseguir objetivos.

En ocasiones, esta habilidad no está socialmente bien vista, ya que su extremo es la manipulación y genera precisamente el efecto contrario, el rechazo, ya que a nadie nos gusta que nos manipulen.

Sin embargo el controlar las técnicas de persuasión nos permite conseguir que otras personas se alineen con nuestro objetivo y nos ayuden a conseguirlo, o que les hagamos llegar más fácilmente los beneficios de lo que les estamos ofreciendo, saltando las barreras de rechazo que inicialmente todos tenemos ante lo desconocido.

En definitiva, dominar las técnicas de persuasión nos permite ganarnos con mayor facilidad la confianza de otras personas.



Este curso ayuda a que las personas participantes incrementen notablemente **la tasa de conversión de sus potenciales clientes**. Además, otros beneficios derivados de este curso serán:

- Mejorar nuestra relación con los **Proveedores**: Al ganarnos su confianza seremos capaces de conseguir que nos adelanten plazos o nos echen una mano cuando realmente lo necesitemos.
- Alinear a nuestros **colaboradores** con los objetivos de la empresa: Es decir, tener colaboradores más motivados y centrados en su trabajo, en definitiva, más involucrados en la empresa.
- Aumentar nuestras posibilidades de **conseguir nuevos socios**: Al hacer llegar a la persona que tenemos enfrente nuestros argumentos de una manera más eficaz, estaremos facilitando la comunicación, cuyo defecto, en muchas ocasiones es el mayor escollo para crear una relación de alianza.
- Facilitar la **captación de posibles inversores**: Si conseguimos persuadir a la persona que nos puede facilitar el capital que necesitamos, de los beneficios que se pueden lograr y le hacemos ver la manera de cómo lo vamos a conseguir, será mucho más fácil que se sume al proyecto.

Ponente: Ramón Gaztelu, **Crecento**. Consultora especializada en desarrollo de personas.

Fecha: 14 de septiembre de 2010

Horario: 9:00 a 15:00 h.

Lugar: CEIN. Noáin. Aula 6

Dirigido a emprendedores/as que estén en proceso de creación de su empresa o que la hayan creado en los 2 últimos años.

Organiza:

