



Motiv-acción (De la motivación a la acción)



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: 104.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Que el equipo identifique los elementos de motivación intrínseca en su tarea comercial.
Que los comerciales logren Abrir conversaciones significativas entre sí con sus clientes, motivados por agregar valor al producto.
Que puedan trabajar desde la mirada apreciativa de las cosas y con ello diseñar un PLAN de ACCIÓN.

CONTENIDOS

Superar la propia resistencia al cambio que está impidiendo que hagas lo que tienes que hacer.
Reconocer a la venta como un agregado de valor y el producto como una solución.
Crear un lienzo de propuesta de valor y encontrar un product market fit que me permita agregar valor en cada venta.
Aprender a crear mensajes sinceros que empaticen con nuestros potenciales clientes y conviertan desde lo emotivo.
Mejorar su propuesta de valor y las habilidades en venta y captación de todo el equipo para incrementar los resultados.
Convertir el lenguaje oportunista en un mensaje emocional y desde el corazón
Crear un relato ambicioso y seductor, comprensible y emocionante para atraer nuevos negocios
Mantener unas relaciones vivas y saludables con clientes actuales y potenciales, sin necesidad de hacer las cosas cuando el momento manda, si no cuando me sienta motivado.
Conocer los mejores trucos y ""hacks"" para programar acciones a futuro basándonos en la motivación del momento.