

# alicoach



## COMERCIALES ALFA



23-24 JULIO

¡1ª Edición en abierto  
para varias empresas!

### ¡EMPODÉRATE Y DISFRUTA DE LA VENTA!

**DESCUBRE** cuáles son tus barreras para vender como quieres y destrúyelas con tus propias manos.

**PROGRÁMATE** para disfrutar de tus conversaciones de ventas y conoce los principios de Marketing que impulsarán tus resultados.

**DESPIERTA** el poder de tu lenguaje no verbal y transmite el entusiasmo que siempre has deseado.

**ADÉNTRATE** en este viaje hacia tu riqueza interior, para vender alineado con tus valores, movilizándolo a tus clientes desde la confianza y las emociones.

La asistencia a este curso es formación específica para empresas, bonificable por la Fundación Tripartita. Facilitamos a tu empresa todo lo necesario para acceder a la bonificación



Los 4 primeros inscritos pueden traer a un amigo completamente gratis. Las plazas se asignarán por estricto orden de solicitud.

#### INFORMACIÓN

Patricia Neco : [info@alicoach.es](mailto:info@alicoach.es) / Tlf: 679 399 327  
Nacho Plans : [iplans@alicoach.es](mailto:iplans@alicoach.es) / Tlf: 646 818 700

¡ASEGURA YA TU PLAZA!

Si por cualquier razón el curso no es lo que esperabas, puedes abandonarlo en cualquier momento y te devolvemos el 100% de lo invertido. Te pediremos feedback para mejorar, pero nunca explicaciones.





**alicoach**

# COMERCIALES ALFA

## Programa de Entrenamiento Intensivo

23-24 Julio 2014, 9h a 20h, hotel Holiday Inn Elche Parque Empresarial

Precio promocional lanzamiento 1ª edición en abierto: 477 € + 21% IVA / persona.

## Programa

### 1 Presentación, Objetivos y Alianza del Equipo

Pondremos foco, crearemos vínculo y nos sentiremos un equipo con objetivos compartidos.

### 2 Mi Motivación Personal hacia la Venta

Revisaremos nuestra visión vocacional de futuro y empoderamiento. La venta será el pasaporte hacia nuestros sueños. Descubriremos qué Creencias Limitantes están mermando nuestra motivación, convirtiendo Frenos en Impulsores a través de los Valores.

Descubriremos el valor de la marca personal y el compromiso. Aprenderemos las bases psicológicas que determinan la motivación personal y la inteligencia emocional: analizaremos la relación pensamiento-emoción-acción, la expresión de necesidades y gestión de las partes del yo (padre, adulto y niño) mediante role-playings en situaciones de venta en las que aprenderemos a darnos autoinstrucciones. También venceremos nuestros miedos, aprenderemos lo que es el área de confort y saldremos de ella durante el entrenamiento.

Trabajaremos corporalmente todo lo aprendido para que el lenguaje no verbal (mirada, voz, corporalidad), responsable del 93% de la información que transmitimos, sea un caudal de seguridad, confianza y entusiasmo.

### 3 Mi Conversación de Ventas

Aprenderemos y practicaremos los Elementos de Marketing necesarios en nuestra propia conversación de ventas (PAIN, GAIN, CLAIM y CALL TO ACTION) y en los mensajes únicos de ventas.

Practicaremos en conversaciones de situaciones reales de venta conversaciones de ventas racionales y emocionales, teniendo en cuenta por qué el cliente nos elige (no sólo beneficios, sino también paz interior, orgullo y realización, placer y emociones).

### 4 Aprendizajes, Plan de Acción y Seguimiento

Para que nada caiga en saco roto. Esta es la diferencia entre un curso y un entrenamiento.

## Información e inscripciones

Nacho Plans (tlf. abajo) y Patricia Ñeco (679 39 93 27)

ALICOACH. Centro de Negocios de Alicante. Muelle de Poniente, s/n, 03001 Alicante.

☎ 646 818 700 ✉ [info@alicoach.es](mailto:info@alicoach.es) [www.alicoach.es](http://www.alicoach.es)