

Aplica la Metodología Disc y Conviértete en el Mejor Vendedor

"Recuerde que no basta con decir una cosa correcta en el lugar correcto, es mejor todavía pensar en no decir algo incorrecto en un momento tentador" – Benjamin Franklin

Objetivos

Mejorar el resultado de las ventas aprendiendo a comunicar de forma efectiva los beneficios de los productos o servicios, e influir positivamente en los demás.

Obtener las claves para sacar el máximo potencial a tu estilo de comportamiento.

Aprender técnicas para que los clientes te perciban como alguien que les escucha, les entiende y ayuda.

Resolver conflictos y barreras en las relaciones al conocer tu estilo de comportamiento ante el entorno y el de los demás.

Programa

Teoría y fundamento de la metodología Disc

- ✓ Bases del método
- ✓ Factores que predicen el comportamiento

Perfiles de comportamiento Disc

- ✓ Identificación del propio perfil
- ✓ Identificación de perfiles en el interlocutor

Mejorar los resultados de las ventas aplicando Disc

- ✓ Diferentes personalidades de comprador (impulsivo, socializador, indeciso, imposible, sabelotodo)
- ✓ Técnicas de negociación con un único interlocutor
- ✓ Técnicas de negociación con interlocutores de diferentes perfiles