

ÍNDICE VENDER MÁS CON INTELIGENCIA EMOCIONAL

TEMA 1 INTRODUCCIÓN A LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Definición de inteligencia emocional.
- Qué son las emociones.
- El perfil comercial.
- El éxito y el fracaso.
- Dimensión intrapersonal.

TEMA 2 LAS HABILIDADES

- Definición de habilidad.
- Autoconciencia.
- Autorregulación.
- Motivación.
- Empatía.
- Habilidades sociales.

TEMA 3 MODELOS DE INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Los modelos.
- Modelos mixtos.
 - Modelo de Goleman.
 - Modelo de Reuven Bar - On.
- Modelos de habilidades.
 - Modelo de Mayer, Salovey y Caruso.
- Otros modelos.

TEMA 4 ESTUDIO DE LAS EMOCIONES

- El cerebro emocional.
 - El cerebro reptil.
 - El cerebro racional.
- Inteligencia empresarial.
- Las emociones en el trabajo.
- La prevención de riesgos laborales.

TEMA 5 EL PROCESO DE LA VENTA

- Concepto y evolución.
- Superando la crisis.
- La estrategia comercial.
- Tipos de comercial.

TEMA 6 PREPARACIÓN DE LA VISITA

- La información.
- El mercado. Conocimiento y Segmentación.
- Objetivos de la visita.
- La competencia.
- Preparar las preguntas.
- Tipos de preguntas.
- Estrategia de actuación.
- Preparación psicológica.

TEMA 7 EL CLIENTE

- Definición e importancia.
- Estrategias comerciales.
- Visita y presentación del producto.
- Tipos de clientes.

TEMA 8 LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

- Definición.
- Aspectos de la satisfacción.
- Sistema de valores del cliente.
- Motivaciones de compra.

TEMA 9 CÓMO VENDER MÁS

- La clave de la automotivación.
- Cómo vender más.
- Cómo llegar a más clientes.
- Reconocimiento de emociones ajenas.
- Relaciones interpersonales.
- La persuasión inteligente.
- Comunicación y personalidad.