

## **Taller comercial** **Neuro abordaje comercial**

**Fecha:** jueves, 13 de junio de 2024

**Hora:** 8:00 a.m. a 10:00 a.m.

**Lugar:** presencial, Centro de Servicios El Poblado  
Avenida el Poblado - Carrera 43 A N. 16 sur - 245 - Auditorio 101

### **Objetivo:**

Enseñar a la fuerza de ventas **cómo conquistar desde el momento cero a los clientes** y cómo **marcar la diferencia** con pequeños detalles al momento de abordarlos.

### **¿Qué lograrás en este espacio?**

- Los asistentes aprenderán cómo captar la atención de los clientes.
- Aprenderás a construir frases de abordaje llamativas e inspiradoras para el cliente.
- Te llevarás herramientas prácticas y de fácil aplicación para un abordaje comercial persuasivo.
- Aprenderás lo que no deben seguir haciendo al momento de abordar.
- Ganarás conocimiento técnico con base en Neuro ventas.

### **Contenido temático**

- Prejuicios invisibles de los clientes.
- Pecados en el abordaje comercial.
- Anhelos ocultos del cliente (A dónde llegué, quién eres, por qué debería quedarme)
- Detalles que enamoran.
- Serenata comercial.

### **Dirigido a:**

Personal del área comercial, servicio, mercadeo, gerencia.

### **Informes e inscripciones:**

Contacto: Equipo Afiliados Primero

Teléfono: (4) 576 64 91 |

WhatsApp: 316 027 90 24

Correo electrónico: [afiliados@camaramedellin.com.co](mailto:afiliados@camaramedellin.com.co)