

## Neuro-cierres: Momento, modo y técnica para cerrar

### Impacto

El propósito del programa es proporcionar pautas y desarrollar habilidades que permitan a los participantes una identificación adecuada del momento idóneo para un cierre eficaz de la negociación.

Los participantes trabajarán los aspectos destinados a mejorar la elección del modo adecuado para abordar el cierre y utilizar la técnica de cierre más eficaz en función de la situación y el tipo de interlocutor que tenemos delante



### Beneficios:

- Minimizar el “efecto castigo” que tiene el precio en nuestro interlocutor
- Presentar el precio como rentabilidad y beneficios.
- Identificar el momento idóneo para invitar a cerrar
- Leer la gestualidad de “cierre” en nuestro interlocutor

### Contenidos:

Momento de presentar el precio y el cierre	Señales a observar para invitar al cierre
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La elección del momento idóneo:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Después de demostrar los beneficios de nuestra propuesta</li> <li>○ Después de haber expuesto las ventajas sobre otras propuestas del mercado</li> <li>○ Después de aclarar una petición relevante.</li> <li>○ Después de rebatir una objeción que impedía cerrar el acuerdo</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las señales físicas:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La sonrisa y los ojos</li> <li>○ La cara</li> <li>○ El cuerpo y la cabeza</li> </ul> </li> <li>• Las señales verbales:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objeciones inconsistentes</li> <li>○ Preguntar por detalles mínimos</li> <li>○ Comentarios muy favorables</li> <li>○ Referencias a condiciones</li> </ul> </li> </ul>
Estrategias de cierre según el tipo de cliente	Las técnicas de cierre
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Según los dominios del cliente:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Los perceptivos y los cognitivos</li> </ul> </li> <li>• Según el perfil del cliente:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Enfoque a la acción o a la relación</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfocadas al proceso:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El cierre resumen, balance, disyuntivo, ...</li> </ul> </li> <li>• Enfocadas a la acción:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ La guillotina, el ultimátum, ...</li> </ul> </li> </ul>

## Metodología: dinámica de trabajo en el Workshop



Somos prácticos y queremos que tus esfuerzos tengan un retorno profesional.

<b>1. Personal Profile:</b>		<b>2. Simulations:</b>	
	Definimos el perfil competencial de cada participante referido a los objetivos.		Elaboramos simulaciones teniendo como referencias las situaciones habituales del trabajo.
<b>3. Case Study:</b>		<b>4. Role Playing:</b>	
	Trabajamos casos que hagan referencia a las situaciones críticas de cada función.		Dramatizamos los diferentes roles a desempeñar por el participante en su día a día.
<b>5. Gamificación:</b>		<b>6. Scape Room</b>	
	Diseñamos juegos para identificar comportamientos eficientes en el trabajo.		Practicamos los contenidos de la formación mediante enigmas para encontrar soluciones.
<b>7. Transfer to the workplace</b>			
		Cada participante dispondrá de un objeto personalizado (carné de acceso) que le permitirá elaborar un PAI (Plan de Acción Individual) de transferencia a su puesto de trabajo.	

## Algunos clientes que han confiado en nosotros



# TDSYSTEM

TRAINING & DEVELOPMENT



	C/ Nicaragua, 119 – 7º 08029 - Barcelona		<a href="http://www.tdsystem.net">www.tdsystem.net</a>
	<a href="mailto:tdsystem@tdsystem.net">tdsystem@tdsystem.net</a>		<a href="http://www.tdsystem.net/blog">www.tdsystem.net/blog</a> <a href="http://www.tdsystem.net/blog-coachingsuperador">www.tdsystem.net/blog-coachingsuperador</a>
	Tel. 934913704		<a href="http://www.facebook.com">www.facebook.com</a> <a href="https://es.linkedin.com/company/tdsystem">https://es.linkedin.com/company/tdsystem</a>