

Programa de Capacitación



Seminario	Inteligencia Emocional para el Asesor Comercial
Duración:	5 horas
Modalidad:	Presencial o virtual
Enfoque:	Práctico, vivencial y basado en neurociencia aplicada a las ventas

Objetivo del seminario

Desarrollar en los participantes las competencias de inteligencia emocional -autoconocimiento, autorregulación, motivación, empatía y habilidades sociales- necesarias para gestionar sus propias emociones y las de sus clientes, y convertirlas en resultados de venta.

¿A quién va dirigido?

Este seminario está dirigido a asesores comerciales, ejecutivos de cuenta, vendedores de campo y de mostrador, y a todo profesional de ventas que atiende clientes bajo presión y necesita fortalecer su relación y comunicación con ellos.

Contenido del seminario

Módulo	Contenido práctico
1. El Poder de las Emociones en las Ventas	Fundamentos de neuroventas: por qué el 95% de las decisiones de compra son emocionales y cómo activar el cerebro del comprador.
2. Autoconocimiento: la Base del Éxito	Identificación de triggers emocionales propios y lectura de las propias señales antes de interactuar con el cliente.
3. Autorregulación bajo Presión	Técnicas prácticas para mantener la calma ante objeciones difíciles y momentos de alta tensión.
4. Motivación y Resiliencia	Construcción de motivación intrínseca y desarrollo de la capacidad de recuperación rápida ante el rechazo.
5. Empatía: Conectando con el Cliente	Desarrollo de la escucha activa y lectura de las emociones del cliente para conectar genuinamente.
6. Habilidades Sociales y Cierre	Storytelling emocional, manejo de objeciones y técnicas de influencia ética orientadas al cierre.
7. Herramientas Prácticas y Plan de Acción	Kit de herramientas descargables, ejercicios diarios y plan de implementación para los próximos 30 días.

Programa de Capacitación



Metodología

Seminario de 5 horas con explicaciones breves, ejercicios vivenciales, dinámicas de autodiagnóstico y práctica guiada por cada una de las competencias emocionales trabajadas.

Resultados esperados

- Reconocer y gestionar sus propias emociones ante situaciones de presión comercial.
- Leer con mayor precisión el estado emocional del cliente durante la venta.
- Aplicar la empatía y la escucha activa como herramientas de conexión y cierre.
- Manejar objeciones e influir de manera ética apoyándose en la inteligencia emocional.
- Sostener un plan de acción personal de 30 días para consolidar los hábitos aprendidos.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escríbanos a ventas@asedesto.com o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.

