



**apd**

**SEMINARIO**

# **Persuasión e influencia para equipos comerciales**

Santiago de Compostela  
25 de septiembre de 2019

[#ComunicacionPersuasiva](#)

**apd**

# Persuasión e influencia para equipos comerciales

**“No se puede poseer a personas.  
Se deben ganar de nuevo una y otra vez.”**

*-Bruno Frank*

La habilidad de influenciar en clientes es considerada una parte fundamental del kit de herramientas de cualquier profesional comercial.

Nuestra esfera de influencia está directamente relacionada con el número de personas sobre quienes nuestras opiniones, decisiones y acciones tienen el peso suficiente para influenciar en las suyas. Esta esfera de influencia seguramente se desarrolla desde que nos unimos a la empresa en la que trabajamos, pero ¿por qué no adquirir nuevas técnicas o probar otras? La fuerza de nuestra comunicación se define en parte por la cantidad de personas que logramos influenciar y también por la influencia que ellos logran ejercer en otros.

Las herramientas y conceptos propuestas en esta formación proporcionarán una estructura sólida que los asistentes podrán aplicar con el fin de comunicarse más conscientemente con los clientes.

Dirigido a vendedores que desean afianzar y dominar las técnicas de la entrevista, de la influencia y del cierre de la negociación, así como para aquellas personas que tienen que contactar con clientes y ofrecer productos o servicios, para que profundicen en sus conocimientos en técnicas de venta y negociación.

## OBJETIVOS

- Descubrir cómo persuadir e influenciar a tus clientes y contactos comerciales para obtener resultados óptimos.
- Usar el poder de la comunicación y la influencia de manera positiva con el objetivo de alcanzar las metas comerciales previstas, asegurando las relaciones a largo plazo.
- Perfeccionar tus habilidades de influencia.
- Conocer las herramientas necesarias para construir un plan de argumentación, analizando, gestionando y respondiendo a las objeciones con las técnicas adecuadas.
- Aprender las técnicas de razonamiento, persuasión y refutación necesarias para convencer con éxito.

## METODOLOGÍA

Este taller explora la ciencia y la aplicación práctica de cómo influir y persuadir. Todas las herramientas propuestas ayudarán a los asistentes a proporcionar una estructura válida que les permitirá practicar el arte de influir y persuadir a clientes.

Se utilizará una metodología participativa con trabajos de grupo y aprendizaje experiencial que facilite la reflexión, el análisis y la toma de conciencia, así como provocar la actitud positiva para llevar a cabo los cambios. Para ello se combinan distintos métodos pedagógicos como exposiciones, dinámicas y ejercicios individuales y grupales, visualización de vídeos y aplicación de test y pruebas auto evaluativas sobre el tema



## SERGIO CARDONA

Experto en desarrollo de profesionales y organizaciones, con más de 21 años de experiencia. Ha trabajado con más de 50 equipos de dirección e impartido más de 500 cursos y entrenamientos.

Senior Executive Leadership, CP, Georgetown University. Washington. USA.

Licenciado en Filosofía, Madrid. Titulado Superior en Gestión Comercial y Marketing, Universidad de Barcelona.

Desde 1995 hasta la actualidad es socio de su propia empresa familiar de consultoría, consultor en el campo de las habilidades directivas y comerciales y formador en desarrollo de Líderes de Equipos Directivos.

Es autor de los libros:

- "Del miedo a la confianza. Desarróllese como directivo". Editorial Díaz de Santos.
- "Liderazgo y gestión por 8 hábitos. Del miedo a la confianza". Editorial Díaz de Santos.
- "Cartas a un profesional de la empresa" Editorial Díaz de Santos.

Conferenciante nacional e internacional, ha sido además profesor en Escuelas de Negocios como ICADE, IEDE, CESMA, ESIC Business School, FENA, San Pablo-CEU, Universidad Francisco de Vitoria, Madrid School of Marketing. España, Universidad Europea Miguel de Cervantes, Escuela de Negocios y Dirección.

Ha impartido formación para empresas como ZF-TRW, BMW, Nissan, Renault, Gestamp, Áreas, Iberia, STAHL, UPS, LG, Schneider Electric, CEPESA, REPSOL, Ferrovial, Telecoming, INDRA, TCP, Accenture, Zurzo Research, Mobile Phone, AECOM, Carl Zeiss, Bel, Renfe, Leroy Merlin, CESCE, COSENTINO, entre otras muchas.

## 1. Conocimiento del cliente y planificación estratégica de las cuentas

- Análisis de la situación de las cuentas. Búsqueda de información para conocer bien a nuestros clientes.
  - Elaboración de líneas de actuación para aprovechar las oportunidades y combatir las debilidades y amenazas.
  - Búsqueda de oportunidades de negocio, gestión de la *chain pain* del cliente. Gestión de interlocutores. Establecer objetivos sobre clientes para crecer en el negocio.
- 

## 2. Cómo utilizar eficientemente el modelo de influencia: herramientas y técnicas

- Qué factores determinan el comportamiento de las personas.
  - El comercial como creador de visiones. Cómo crear una visión en torno a un producto o servicio. Cuidando nuestra imagen y lo que decimos de la compañía.
  - De la venta del miedo a la venta por confianza. Habilidades y características del buen comercial. El cliente como *partner*.
  - Cómo influir sobre los demás para provocar el acuerdo. Principios psicológicos fundamentales de influencia. Influir con confianza, con asertividad y con atracción.
  - Conceptos clave del poder y la influencia positiva: equilibrio entre influencia y manipulación.
    - Modelo de poder e influencia positivo.
    - Estilos de influencia predominantes: persuadir, atraer, unir, asertar, desenganchar... cómo usarlos y cuándo utilizarlos.
    - Afirmando tu credibilidad.
-

### 3. Preguntar y escuchar

- Preguntar según el método STAR, escuchar y observar. Crear relaciones de confianza.
  - Presentación y argumentación de la propuesta. De la característica técnica a la motivación de compra.
  - Negociar para ganar-ganar. Negociación tipo Harvard. Negociar por intereses y no por posiciones. Superación de las posiciones para satisfacer intereses mutuos.
- 

### HORARIO

- 09.20 h. **RECEPCIÓN DE ASISTENTES**
- 09.30 h. **INICIO DE LA SESIÓN**
- 11.30 h. **PAUSA-CAFÉ**
- 12.00 h. **REINICIO DE LA SESIÓN**
- 14.30 h. **ALMUERZO**
- 16.00 h. **REINICIO DE LA SESIÓN**
- 17.30 h. **FIN DE LA SESIÓN**

### 4. Las emociones como parte de la comunicación comercial

- ¿Cómo solucionar conflictos con nuestros clientes? El conflicto es emocional y la falta de comunicación hace que el conflicto surja con mayor facilidad.
  - Desarrollar conciencia emocional.
  - Atributos para influenciar exitosamente: conciencia efectiva, control y gestión de las propias emociones y gestión de las emociones de otras personas.
  - Comprenderse a sí mismo; metas, intenciones, respuestas y comportamiento.
  - Entender a los demás y sus sentimientos.
  - Diez aspectos psicológicos a tener en cuenta en toda negociación.
-

# Persuasión e influencia para equipos comerciales

Santiago de Compostela  
25 de septiembre de 2019

---

Formaliza tu inscripción  
a través de nuestra web  
**www.apd.es**

- 1 Regístrate en nuestra web (recibirás un mail de confirmación con tu clave de acceso)
  - 2 Dirígete a la actividad a la que quieres inscribirte (Agenda APD)
  - 3 Pulsa el botón "Inscribirme" y rellena los campos solicitados
- 

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company. Diagnosticamos necesidades, integramos contenidos, seleccionamos expertos y medimos resultados. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos a través de **noroeste@apd.es** y te enviaremos una propuesta adaptada.

# Persuasión e influencia para equipos comerciales

Hotel NH Collection Santiago – Av. do Burgo das Nacións, s/n  
Santiago de Compostela  
25 de septiembre de 2019

## Información práctica

- **Fecha:** 25 de septiembre de 2019
- **Lugar:** Hotel NH Collection Santiago  
Av. do Burgo das Nacións, s/n  
15705 Santiago de Compostela.
- **Horario:** de 9:30 h. a 17:30 h.
- **Teléfono:** 981536434
- **Correo electrónico:** [noroeste@apd.es](mailto:noroeste@apd.es)

## Cuota de inscripción

- Socios Protectores de APD:  
250 € + 21% IVA
- Socios Globales e individuales de APD:  
350 € + 21% de IVA \* *Consulta descuento con nuestro bono de formación:*  
[noroeste@apd.es](mailto:noroeste@apd.es)
- No socios: SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en [apdnoroeste@apd.es](mailto:apdnoroeste@apd.es).

## Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

## Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

Si no pudiera asistir a este acto, le rogamos haga llegar esta información a otra persona a quien Ud. estime que pueda serle de utilidad. Si recibiera más de un programa de esta convocatoria, le rogamos lo comunique a nuestro departamento de base de datos, e-mail: [basededatos@apd.es](mailto:basededatos@apd.es)





**LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS**

**APD Zona Noroeste**

C/Miguel Ferro Caaveiro, s/n

Santiago de Compostela

[noroeste@apd.es](mailto:noroeste@apd.es)

981536434

Síguenos en



[www.apd.es](http://www.apd.es)