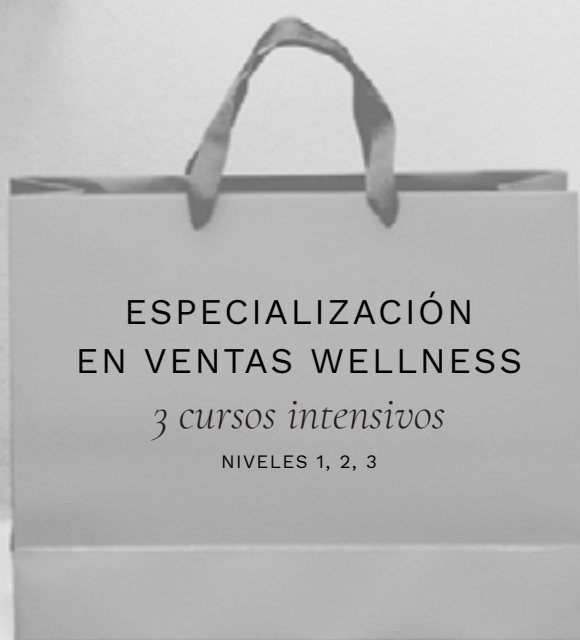




COMPARTIR
PARA TRIUNFAR

SHARING
TO SUCCEED



ESPECIALIZACIÓN
EN VENTAS WELLNESS

3 cursos intensivos

NIVELES 1, 2, 3

Creamos emociones que materializan objetivos

Más de 30 años de experiencia en el sector de la formación, nos han demostrado algo que no habíamos aprendido en ningún manual: todos nuestros alumnos progresan si los métodos se adaptan a su personalidad, alimentan sus ilusiones y gozan de la energía emocional de nuestros encuentros formativos.

Por ello, nuestras formaciones tienen como hilo conductor el dominio de las técnicas socráticas y están basadas en un análisis previo de personalidad y en la práctica de técnicas de PNL (programación neuro-lingüística), Kinestesia y otros recursos emocionales, que permiten a los participantes hacer progresos en tiempos récord y optimizar los resultados.



Marisa Juárez

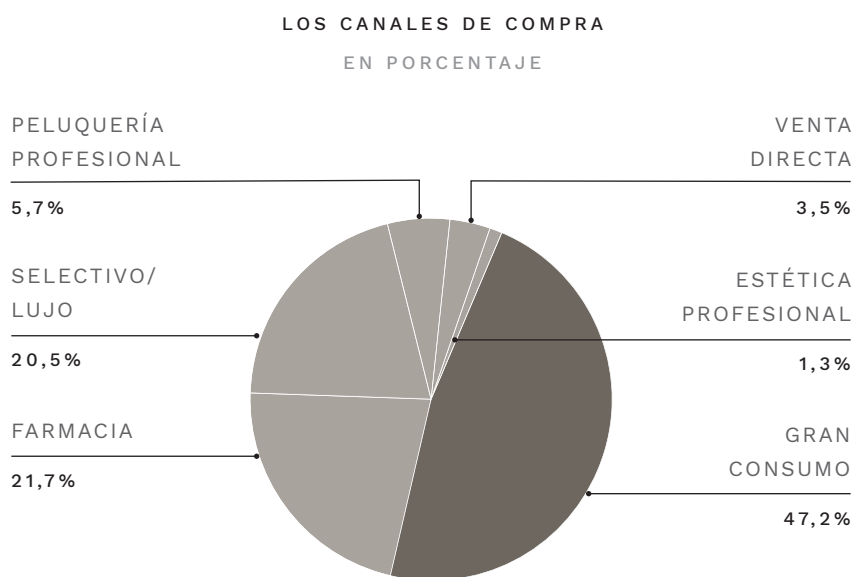
Coach especializada en Inteligencia emocional
y Gerente de INNAT



Vender es una emoción, una emoción que mueve el mundo.

Y como el mundo no va a dejar de girar sólo por nuestras limitaciones, serán afortunados aquellos que decidan unirse a esa emoción y vivirla en positivo.

Sabemos que las esteticistas del sector perfumería y cosmética de España viven de espaldas a la venta. Una imagen vale más que mil palabras...



FUENTE: SATANPA

Soy Marisa Juárez, gerente de INNAT, una atípica consultoría basada en la creatividad, la diferenciación empresarial y amante de los “casos perdidos” en temas de venta.

Somos especialistas en casos que parecen imposibles, sencillamente porque nos encanta dar la vuelta a la cruda realidad y convertirla en sueños alcanzables.

El curso “*¿Tú vendes, o te compran?*” es el primer paso de un largo camino de mejoras en tu actitud y tu enfoque del sector y de tu propio negocio. A él le siguen 2 niveles “*La venta emocional*” y “*Vender en Silencio*”.

Si quieres cambiar tu realidad, deja de mirar el gráfico con incredulidad, tristeza o indignación y da rienda suelta a tus posibles ventas.



ESPECIALIZACIÓN
EN VENTAS WELLNESS

3 cursos intensivos

NIVELES 1, 2, 3

PÚBLICO

Dirigido a profesionales que necesiten un aumento de energía para invertirla en el crecimiento de su negocio, en el éxito de su carrera profesional y en la capacidad de persuasión en relaciones laborales y/o personales.

Este curso de especialización consta de 3 niveles:

¿Tú vendes, o te compran? NIVEL 1

Ideal para aquellos que tienen dudas de su capacidad de venta, que les faltan recursos o sencillamente les incomoda vender, pero desean intentar romper esa tendencia con nuevos enfoques y técnicas que les ayude a obtener los primeros resultados.

OBJETIVOS

- Conseguir herramientas básicas para el aumento de las ventas personales y colectivas.
- Detectar necesidades individuales para el crecimiento personal de cada asistente y trazar un plan de acción.
- Trabajar la motivación y aumentar la satisfacción personal de los asistentes.
- Conseguir que los asistentes establezcan un lazo emocional de continuidad con INNAT que permita un seguimiento personal exitoso durante el período de mantenimiento del curso (3 meses)

UNIDADES TEMÁTICAS

- ¿Por qué vender?
- Vender no es un pecado
- El sector Belleza y Bienestar y su realidad
- Las barreras de la venta
- Tu personalidad y la venta
- Puntos fuertes / Puntos débiles
- El plan de acción
- La venta es emoción

La venta emocional NIVEL 2

Ideal para aquellos que ya están convencidos de la necesidad de la venta, que disponen de herramientas básicas para iniciar su plan de acción, pero desean

profundizar en sus posibilidades personales y orientarse al aumento de la cifra de negocio con todos los medios a su alcance.

OBJETIVOS

Además de los objetivos del primer nivel:

- Trabajar técnicas de marketing emocional que permitan mejorar: la imagen corporativa y la capacidad de venta con recursos verbales (PNL) y no verbales (Kinestesia).

UNIDADES TEMÁTICAS

- Vender no es un pecado
- La campaña más fuerte y emocional del año: La campaña navideña.
- La imagen corporativa como foco de venta
- La venta emocional
- El lenguaje emocional
- La inteligencia kinestésica
- El plan de acción

Vender en silencio NIVEL 3

Ideal para trabajadores de terapias wellness en las que se precisa de un ambiente relajado y callado y que por tanto no se presta a largas explicaciones que den soporte a la venta.

Imprescindible haber realizado los niveles 1 y 2 de la gama de cursos de ventas wellness de INNAT.

OBJETIVOS

Además de los objetivos del primer nivel:

- Trabajar la perfección escénica destinada a la venta.
- Inculcar en el alumno la importancia de los detalles.

UNIDADES TEMÁTICAS

- Vender no es un pecado
- El escenario perfecto
- Los movimientos perfectos
- La recepción del cliente
- La bandeja de tratamientos
- La nota de prescripción
- El plan de acción

DETALLES COMERCIALES

Consultar calendario de inicio en nuestra web.

12 Sesiones de 2 horas (las sesiones duran más de 2 horas porque dejamos espacio de hasta 1 hora más para ruegos y preguntas una vez finalizada cada sesión).

HORAS DE LA ACCIÓN 24 horas

PRECIO DE LA ACCIÓN

- 210 € + IVA = 254.10 € (por asistente)
- Quien lo desee podrá realizar un pack suplementario de 3 horas en sesiones coaching individualizadas post-curso por 90 € + IVA

NÚMERO MÍNIMO DE ASISTENTES

15 (no hay máximo)

SERVICIO WHATSSAP (3 MESES)

Creación de un grupo de seguimiento para dudas, sugerencias e impulsos de trabajo post-curso.

- 21 € + IVA = 25.41 € (por asistente)

DETALLES DE INSCRIPCIÓN

El ingreso debe realizarse en la cuenta de INNAT ES25 0081 0013 6100 0160 5766 poniendo en el concepto el nombre del Curso “*Sales Master Beauty*” y la fecha de inicio que desee contratar según nuestro calendario.

Una vez realizado el pago, rogamos enviar una copia del mismo a marisa@innatworld.com para realizar el registro, si tienes cualquier duda, consúltanos a través del mismo mail.

Estamos encantados de mejorar las respuestas a tu trabajo y sacarle más partido a tu potencial oculto, porque tú te lo mereces todo.

info@innatbarcelona.com
innatbarcelona.com

MEMBER OF

