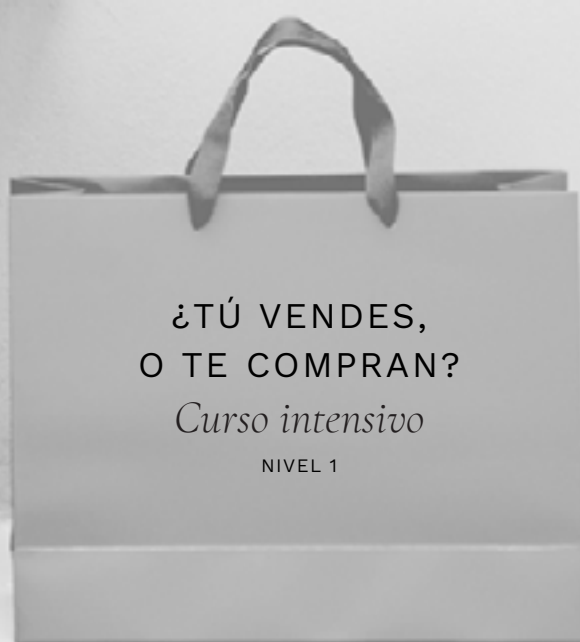




COMPARTIR  
PARA TRIUNFAR

SHARING  
TO SUCCEED



***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*

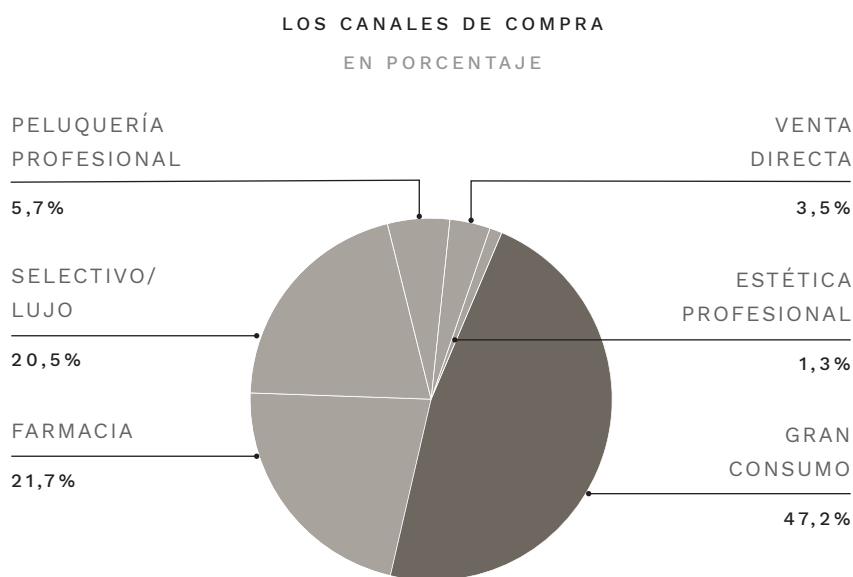
Coach especializada en Inteligencia emocional  
y Gerente de INNAT



*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.



¿TÚ VENDES,  
O TE COMPRAN?

*Curso intensivo*

NIVEL 1

## CURSO INTENSIVO

# ¿Tú vendes, o te compran?

### 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.

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

### DETALLES COMERCIALES

Consultar calendario de inicio en nuestra web.

4 Sesiones de 2 horas formativas (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

8 horas

### PRECIO DE LA ACCIÓN

- 99 € + IVA = 119.79 € (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 “Tú vendes, o te compran” 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](mailto: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

