

TALLER NARRACIONES



PARA VENTAS

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS PARA CREAR HISTORIAS PERSUASIVAS EN LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES.

EL CONCEPTO

La narración es una poderosa herramienta que permite a las empresas conectar de manera emocional con su audiencia, y en el ámbito de las ventas esto es fundamental. Contar historias persuasivas puede marcar la diferencia entre captar la atención de los clientes potenciales o pasar desapercibido.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar conceptos, herramientas y tácticas para desarrollar de forma cautivadora y auténtica una narración de marca y/o de producto que transforme la comunicación en experiencias memorables que permita seducir a los clientes.

TEMARIO

- | | |
|---|--|
| 1. Introducción. | 8. La estructura |
| 2. ¿Por qué usar narraciones? | 9. La conexión emocional { Inicio
Nudo
Desenlace |
| 3. La importancia de contar historias | |
| 4. ¿Qué es el <i>storytelling</i> ? { La comunicación humana
Elementos clave | 10. Tipos de relatos { De origen
De cliente
De producto/servicio |
| 5. Lo que dice la neurociencia { Activación cerebral
Las hormonas de la venta
El sesgo de la lógica | 11. Superación de objeciones |
| 6. Anatomía de una venta { El Héroe no eres tú, es el cliente
El Conflicto (Puntos de dolor)
Resolución | 12. La regla de oro |
| 7. El rol de la marca | 13. Cierre |



9 ejercicios prácticos

LA INSCRIPCIÓN INCLUYE



Materiales



Certificado
de asistencia



Libros en formato PDF