

A background image showing a business meeting. Two people are seated at a table, looking at documents and a laptop. One person is holding a pen, ready to write. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

INTELIGENCIA COMERCIAL

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LAS VENTAS

Confianza y conexión con tus clientes



Miguel LLausás



¿Tus equipos comerciales están listos para conectar con propósito, creatividad y empatía?

Presentamos un curso práctico, creativo y transformador que combina Design Thinking e inteligencia comercial con Inteligencia Emocional para revolucionar la forma en que vendemos, comunicamos y nos relacionamos con nuestros clientes.

www.miguelllausas.com



Modalidad
en Línea



Metodología expositiva, Práctica e
interactiva apoyado con
Estructuras Liberadoras



Miguel LLausás

www.miguelllausas.com

Especialista en Gestión Emocional, Capacitación creativa e Integración de Equipos.
Mas de 30 años trabajando con equipos en México, Asia y Europa, facilitando de manera Creativa su
desarrollo para Sensibilizar y Generar cambios a nivel Individual y Colectivo

1995-1996 BENETTON Bombay India

2006-2016 GEOPOWER Hong Kong & Guanzhou China

Maestría en Administración MBA

Lic. en Administración de Empresas

Coach Transformacional

Especialidades

Mercadotecnia

Gestión de proyectos

Formación para equipos de alto rendimiento

Metafísica occidental 96-00 - 2023

Autor del Libro "Gestión Emocional" Ser Editorial

CERTIFICACIONES

Certificación SEP /conocer EC0217 Reg. Capacitador Externo STPS

ESTRUCTURAS LIBERADORAS Argentina

DISC Personalidad y Comportamiento*

Acountability*

Facilitador Senior en Top Training *



Conoce nuestro trabajo día a día
en video e imágenes en
Instagram





INTELIGENCIA COMERCIAL ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LAS VENTAS

¿Qué lograrán tus equipos?

- Diseñar procesos comerciales adaptados a su entorno y perfil.
 - Comunicar con impacto: efectiva y afectivamente.
- Detectar necesidades reales y responder con soluciones creativas.
- Integrar valores humanos en cada interacción comercial.
- Potenciar su marca personal y prospección digital 24/7.
 - Cerrar ventas con inteligencia, conexión y propósito.



CONTENIDO

1-inteligencia comercial “Antecedentes y objetivos”

2- Creatividad y conexión con mi proyecto comercial.

3-Comunicación efectiva y afectiva Información que conecta. (¿Cómo y qué comunicamos para conectar y lograr nuestros objetivos?)

4-Solución de objeciones y percibir necesidades de nuestros clientes.

5-Inteligencias para persuadir - CONECTAR.

6-Valores humanos en la inteligencia comercial.

7-Presentaciones efectivas y dirigidas con inteligencia comercial.
(percepción, adaptación y reacción comercial).

8-Prospección permanente y diseño de nuestro proceso comercial de acuerdo a nuestro entorno.

9-Marca personal y su promoción en redes (prospección 24/7)

10-Técnicas de venta con inteligencia comercial.

11- CIERRE: Evaluación Individual comercial.
(actividad creativa: Detectar nuestras fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad comercial)





Desde la creatividad aplicada al proyecto comercial hasta técnicas de cierre, objeciones, prospección y presentaciones efectivas, cada sesión es una experiencia vivencial que transforma la forma de vender.

Este curso es ideal para empresas que buscan elevar su cultura comercial, fortalecer vínculos con sus clientes y formar equipos que conectan desde lo humano.



**Octubre
20,21 y 22**

10:00 a 12:00
hora CDMX



Incluye:

Constancia de participación con valor curricular
Registro SEP CONOCER /STPS
Formato DC-3 STPS

precio normal \$899.00

**precio CANADEVI \$ 699.00
+ Promoción Grupos 3X2**

precios incluyen impuestos

**Humanizando nuestro proceso comercial a través de la
CREATIVIDAD y la inteligencia emocional**

Información y contacto:



karen.paredes@canadevi.com.mx



56-1574-7719