



Vender; un estilo de vida.



¿Vender, un estilo de vida?

- **Bienvenidos al programa** integral de formación para vendedores profesionales, **FORVEN**. Desarrollado con una metodología basada en el **conocimiento** profundo y la **comprensión** de la profesión, el cliente, el propio vendedor y las **estrategias** para comercializar nuestros productos o servicios.
- **FORVEN** aporta conocimientos y técnicas para el **desarrollo profesional** y personal, así como herramientas clave para llevar a cabo de manera efectiva, **el oficio de la venta**. Utiliza el conocimiento sobre la **psicología humana**, ayudando al profesional a su capacitación para la consecución de objetivos.



¿Qué puede hacer FORVEN por tu marca?

1. Impartir un **conocimiento profundo** sobre la profesión de vendedor.
2. **Gestionar** de manera óptima las **emociones** del profesional de ventas de tu marca.
3. **Formar y capacitar** tanto a franquiciados como operadores en el uso de herramientas avanzadas para la **gestión comercial**.
4. **Gestionar estrategias** psicológicas para sistematizar procesos de venta y establecer protocolos de actuación.

¿Quién puede beneficiarse de FORVEN?

- La plataforma está diseñada para aportar la **formación y asesoramiento a marcas** que por su naturaleza comercial requieran de una unificación de comportamiento o protocolo en la manera de vender:

Franquiciados/as, operadores/as, encargados/as, departamentos de atención al cliente, etc...

¿Qué contenidos ofrecemos?

1. La profesión y la psicología: La confianza que transmite un vendedor es un plus para la marca

- **Saber hablar, pero sobre todo saber escuchar.** Entrar en la parcela adecuada de la necesidad del cliente y satisfacerlo de manera efectiva. El objetivo de **FORVEN** es formar a profesionales capaces de generar **confianza** en los demás, **empáticos y motivados** a fin de diseñar estrategias para la consecución óptima de los **objetivos de ventas**.
- Para llevar a cabo el programa formativo estudiaremos, en base a unos contenidos y técnicas para desarrollar la **auto-motivación**, formas de persuadir, **herramientas avanzadas de marketing** y la formación presencial teórico/práctica dinamizada en grupo.



2. Programación neurolingüística. Una comunicación correcta para una solución perfecta.

- Saber expresarse en el mismo lenguaje que el cliente y llegar hasta él por **vínculos** comunes, **conocer sus necesidades** antes incluso de iniciarse la propia venta o **tener respuestas para todas las objeciones**, son los objetivos primordiales para establecer una buena relación vendedor/cliente.

FORVEN dinamiza estos objetivos con contenidos muy específicos:

1. Principios de la programación neurolingüística (PNL)
2. Sistemas representacionales
3. Claves de acceso ocular.
4. Metamodelo del lenguaje.
5. Anclajes mentales.
6. Rapport.



3. Morfopsicología. Conocimiento del carácter del cliente mediante los rasgos del rostro.

- **Conocer** el carácter de las personas nos facilita establecer una **conexión** y un **diálogo** efectivo. **FORVEN** enseña a detectar la **personalidad** del cliente a través de su **rostro**, así como sus puntos débiles y fuertes para comprenderlo mejor y **satisfacer de manera certera** sus necesidades.

Contenidos:

1. Principios de la morfopsicología.
2. Ley de la dilatación y la retracción.
3. Los cuatro movimientos del marco.
4. Las tres zonas del rostro: Cerebral, emocional e instintiva.
5. Retraído frontal, retraído lateral.
6. Los receptores del rostro.



posicionamiento · rentabilidad · resultados

Beneficios: Vendedores motivados, clientes que repiten.

- Al finalizar el curso, tu marca contará con **vendedores/as capaces** de generar oportunidades de **cierre de ventas**, tendrán una relación más duradera con los clientes y podrán posicionar mejor en el mercado el producto o servicio. Los vendedores/as contarán con una serie de herramientas siempre disponibles para la consulta, el **estudio y mejora de resultados**.



comprometido · ventajoso · flexible



Nuestro compromiso es exclusivo contigo

- El programa formativo FORVEN es exclusivo, a medida y no se comercializa en franquicias que operan en el mismo sector. De esta manera, aportamos a la marca **ventajas competitivas** respecto a sus competidores.
- Cuenta con una **plataforma digital de apoyo** donde se aportan contenidos relacionados con las **estrategias** de venta, **foros**, reporte a la central y franquiciado de la implicación del operador en el programa, **asesoramiento** telefónico, mail y videoconferencia. **Todo supervisado por un coach experto en ventas.**
- Todos los contenidos son impartidos de manera **presencial**, y pueden ser consultados con posterioridad mediante **tutoriales y consultas online.**
- El curso presencial consta de **16 horas de teoría y práctica.** Los horarios y distribución del curso se diseñan según las sugerencias de la marca.



disponibilidad · dinamismo · didáctico



Un plus que marca la diferencia: formación online

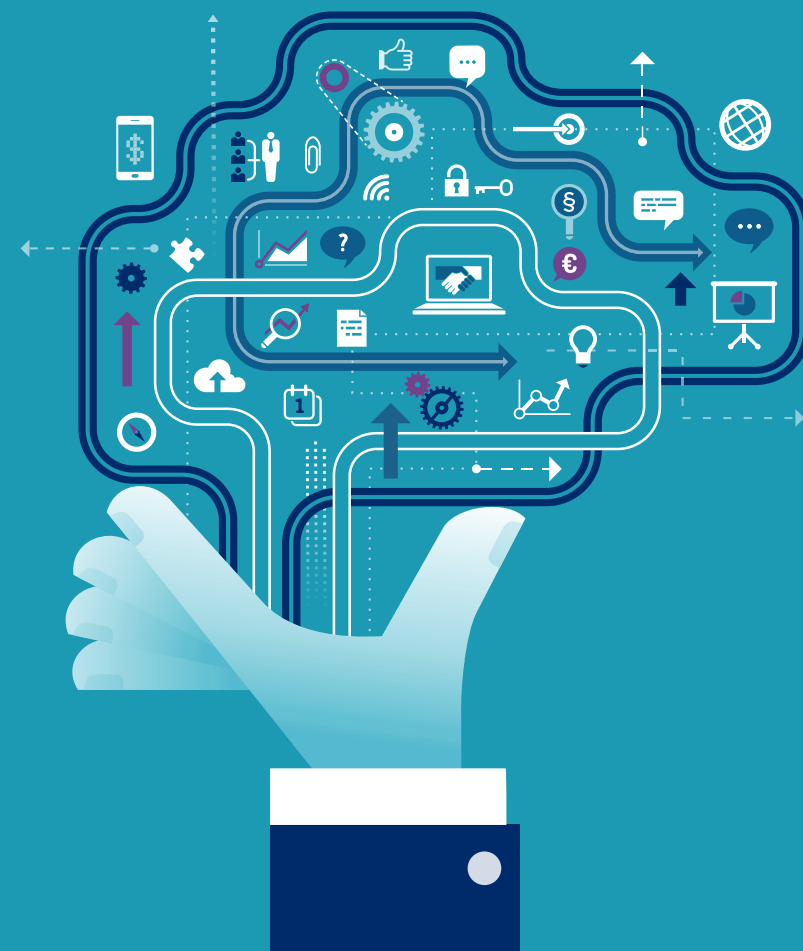
- Emosapiens cuenta con una **plataforma online** de apoyo a la formación. Con acceso las **24 h del día y 365 días al año** para los alumnos que hayan terminado nuestro curso de formación presencial.

En dicha plataforma virtual, el alumno puede acceder a todos los contenidos del curso realizado e incluso puede hacer el curso desde el principio al final **con un itinerario cuidadosamente estudiado** de una manera amena y dinámica.









- Cada **unidad teórica** se acompaña con unos **ejercicios** de repaso interactivos con vídeos, juegos y diferentes módulos interactivos, sonidos, imágenes, animación etc.

Nuestro cliente podrá hacer un **seguimiento de cada uno de sus alumnos matriculados** en la plataforma. Horas de actividad, días de acceso, ejercicios con resultado positivo/negativo, etc.

- Nuestra plataforma incorpora los cursos realizados por nuestros usuarios. No obstante el cliente puede solicitar **implementación de nuevos módulos** que tal vez no requieran de un curso completo presencial y de esta manera poder ejecutarlos por toda la geografía.





-  **Alumnos**
-  **Documentos de apoyo**
-  **Tutorías**
-  **Cursos (unidades didácticas, ejercicios, pruebas...)**
-  **Vídeos**
-  **Encuentros presenciales**
-  **Casos de éxito**
-  **Seguimiento del alumno**



El experto que hay detrás de las respuestas.

Mi nombre es Andrés Luque, ¡un placer saludarte! Soy coach especialista en ventas y desarrollo personal y un apasionado de la profesión que vengo desarrollando desde hace más de 15 años: la de vendedor. En mi experiencia ejerciendo el oficio de satisfacer las necesidades de los demás, me doy cuenta de que la consecución de objetivos en ventas pasa por el conocimiento profundo de uno mismo, el dominio eficaz de la comunicación humana y la utilización de estrategias. Este programa se centra principalmente en esos tres conceptos para conseguir que vender no sea un trabajo sino, un estilo de vida.

Formación:

- **Coach profesional** certificado por la asociación española de coaching (ASESCO).
- **Master en Marketing**, comunicación y gestión de eventos. Universidad Complutense de Madrid.
- **Master experto en coaching**. Universidad de Córdoba.
- **Certificación** en Inteligencia emocional.
- **Licensed practitioner** en PNL. Formación avalada por Richart Bandler (co-creador de la PNL) y la Universidad de Lleida.
- **Técnico en morfopsicología aplicada**. Instituto de Morfopsicología y desarrollo humano.
- **Certificación en Morfopsicología** aplicada a la venta.
- **Certificación Internacional de Coaching** “Experto en ventas”.

En un proceso de aprendizaje, el verdadero merito no lo tiene el que enseña, si no el que aprende.





Hasta pronto



Andrés Luque

Tlf. 637 214 375

andresluque@emosapien.es

www.emosapien.es