

DISC RETAIL - Nivel Experto



"Más de la mitad de los participantes en este tipo de Formación reconocen que el elemento clave que empeora la experiencia del Establecimiento es la incapacidad para comunicarse bien con el cliente. Todo empieza por una buena conexión con él, la que necesita y la que le motiva según su estilo y estado emocional. Sintonizaremos mejor y seremos diferentes en cada interacción. Facilitaremos una comunicación emocional que promoverá la confianza y que a la vez evite las barreras. **La fidelidad del cliente comienza en la conexión. No es un plan posterior.**"

Xavier Borràs.

Objetivos

- **Conocer tu propio estilo de comportamiento** a través del perfil conductual con el Informe **DISC Comercial - Retail** que practicaremos durante el curso para sacar el máximo potencial a tu estilo de comportamiento.
- **Conocer el estilo de tu interlocutor** y sus necesidades, y conseguir una adaptación de éxito a los diferentes tipos de cliente.
- **Aprender a provocar sinergias positivas** y generar conexiones de gran impacto. Utilizar el Sistema más efectivo para comunicar, enseñar, orientar, guiar, motivar y fidelizar al shopper. Mejorar exponencialmente en el índice de conversión y ventas.
- **Convertirse en un experto en comunicación Interpersonal** en el ámbito del Retail siguiendo los 4 factores predecibles de los compradores.

Programa

a. Preparación

- **0-0:** Cada visita o acto de compra es un partido de empieza 0-0.
- **La gestión inteligente** de las emociones del momento.
- **Los 4 factores** de comportamiento en las compras en el Smart Client.
- **Análisis de los diferentes perfiles.**
- **Criterios de observación** de los estilos siguiendo las variables: voz, lenguaje corporal, orientación, ritmo, descriptores, tendencia bajo estrés.
- **Criterios de conexión y comunicación** para la adaptación a cada estilo siguiendo las variables: voz, lenguaje corporal, palabras que funcionan, palabras que no funcionan, consejos para el éxito.

b. Aplicación

- **Espacio de Conexión Progresiva personalizado.** La Pirámide Relacional Progresiva – In Store-. Etapas de un Protocolo rápido de Excelencia.
- **Aplicación de la Metodología DISC Retail** en la Conexión inicial, Indagación, Propuesta, Cierre y Despedida. La gestión del PAIN.
- **La creación de una experiencia única** y mejora de resultados.
- **Aplicación directa** a las interacciones habituales de los negocios de los participantes. Prácticas y participación activa. Reflexión, feedback y conclusiones en equipo entre los Participantes.

Diploma Acreditado

Diploma DISC Nivel Experto acreditado por el Internacional Disc Institute. El reconocimiento **DISC Nivel "Experto"** garantiza que la persona ha obtenido el conocimiento del lenguaje **DISC** y es capaz de aplicarlo en el ejercicio de su trabajo.

Formador

Xavier Borràs Llebaria, gerente de NBB Altavisibilitat. Experto en Retail Coaching. Gran experiencia en Sector Distribución Alimentación y Fabricante. Certified DISC Behaviour Analyst. International DISC Institute. Experto en entrenamiento emocional y en Protocolo de Ventas, creación de equipos y clima, Programa de excelencia en comunicación personal y Coaching como herramienta de uso. Personal branding, executive and personal coaching y formación en habilidades humanas.

Xavier Borràs: • BELBIN TEAM ROLES ACCREDITED • Certified DISC Behaviour Analyst International Disc Institute.

• Postgrado en Psicomorfología