

Claves de la Conexión Personalizada

Como provocar sinergias positivas y generar conexiones de gran impacto

APLICACIÓN DIRECTA AL RETAIL

Generador Relacional Progresivo (GR-P). "La Pirámide In- Store".

Si no practicas una conexión óptima con tu cliente según su estado y su conducta en el momento de la visita, muy probablemente perderás la venta y perderás el cliente.

La Conexión inicial es el momento más importante de la relación y a través de la **Observación de la Conducta** (el cómo) que genera un estilo de respuesta concreto, podemos inferir ciertos rasgos de la personalidad sin que el otro tenga la necesidad de saberlo.

La conducta del cliente en ese momento es estacional. Para conectar con alguien tienes que querer conectar. A partir de ahí se producirá un **Espacio de Conexión Progresiva**. Nos adaptaremos a él, observando sus comportamientos y detectaremos **unos Indicadores Clave relacionados** con su estilo. En consecuencia, sabremos qué acciones deberemos realizar y sobre todo qué tendremos que evitar para no caer en la temida **Rotura Emocional**.

Se trata de hablar el mismo lenguaje que nuestro cliente lo que nos llevará a mejorar la interacción con él, nos facilitará la comunicación, promoverá la confianza y acabará con las poco agradecidas barreras comunicacionales.

¿ Y si finalmente descubres la fórmula de éxito que potenciará definitivamente la conexión y comunicación con tus clientes ? Ven a conocer los principales puentes de conexión y bienestar que fomentan una buena sintonía y rapport utilizando las mejores revolucionarias herramientas del momento.

Programa:

- Cada Acto de Compra es un partido que comienza 0-0.
- El Estado Emocional del momento. Como provocar un "Estado Caliente" según cada estilo de comprador. Buscamos un cambio emocional.
- Tratar al cliente cómo quiere ser tratado.
- Captar su "Punto de Dolor".
- Los cuatro estilos de compradores y cómo adaptarse mejor a cada uno.
- Como comunicarnos eficientemente con cada estilo.
- Influidimos directamente en relación al bienestar del cliente.
- El cliente en actitud de compra: mejoras exponenciales en el Índice de Conversión, Ticket medio, número de Ítems para ticket, y la Frecuencia.
- Prácticas con los Colores Conductuales: Una vez realizado el test de autoevaluación del Perfil Conductual natural y adaptado, cada participante sabrá por su propio estilo las características de comportamiento, conexión y comunicación habituales. Mediante prácticas de los cuatro estilos descubriremos cómo adaptarnos y comunicarnos mejor a cada uno de los participantes y aprenderemos a tratar al otro como le gusta a él ser tratado. Todo comparado con nuestro estilo natural de funcionar y por lo tanto más cómodo (actuación inconsciente). Conocer y entender el estilo de comportamiento de los demás creará un clima corporativo más abierto.

Metodología:

- a. Mystery Shopping I: Conexión y Venta.
- b. Definición del Perfil Objetivo del Vendedor. Autoconocimiento del estilo predominante de cada vendedor participante y crear conciencia de la dificultad de adaptación a los otros estilos. Indicadores Claves de Mejora.
- c. Metodología práctica con sesiones grabadas para poner conciencia de los diferentes comportamientos y las mejoras. Reflexión, Feedback y Conclusiones en Equipo. Se trata de aprender a crear marcos de interrelación que nos acerquen a nuestros objetivos. Dinámicas de Roles e Interacción Continua.
- d. Mystery Shopping II: Conexión y Venta.
- e. Ficha de seguimiento para que el participante ponga en marcha los conocimientos adquiridos en la práctica real.

Diploma:

- **Opción Valor Añadido: Diploma Disc Nivel Experto acreditado por el Internacional Disc Institute** con una Formación mínima de 8 horas. El reconocimiento DISC Nivel "Experto" garantiza que la persona ha obtenido el conocimiento del lenguaje DISC y es capaz de aplicarlo en el desempeño de su trabajo.

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