

L'ART DE VENDRE EN FEMENÍ

Carisma, estratègia i sistema en temps d'IA

DURADA DEL CURS: 60 hores

DESCRIPCIÓ:

Si tens un projecte o negoci però et falta seguretat per vendre, aquest programa presencial de 60 hores et proporciona mètode, relat, carisma i sistema perquè deixis de donar voltes i comencis a tancar clients, fins i tot en temps d'IA.

Aprenderàs a integrar el carisma, la intel·ligència emocional i l'estratègia comercial dins d'un sistema de conversió sostenible.

No es tracta només de parlar millor: dissenyaràs un procés de venda amb sentit, amb proposta de valor clara, relat magnètic, marca irresistible, seguiment estructurat i ecosistema digital que converteixi.

Sortiràs amb mètode, criteri i estructura per començar a tancar clients amb seguretat, coherència i presència.

OBJECTIUS:

- Vèncer la por a vendre.
- Comunicar de manera eficient i empàtica.
- Dominar propostes de valor (Mètode 4P) i relat verbal (Mètode DICA).
- Activar carisma (presència, veu, energia, conversa) per seduir sense forçar.
- Fer servir IA com a aliada sense perdre autenticitat.
- Creixement personal i professional en un grup de dones empoderades.

CONTINGUT DE LES SESSIONS:

Sessió 1 - Comunicació, carisma i intel·ligència emocional en temps d'IA

- Barreres emocionals, por a vendre i "permís intern".
- Carisma aplicat: presència, mirada, veu, ritme i energia.
- IA com a escalfament: preparar idees però sonar a TU.

Sessió 2 - Habilitats humanes clau per vendre

- Autenticitat, empatia i assertivitat: vendre sense manipular.
- Conversa que enganxa: escolta, preguntes i connexió.

Sessió 3 - Pla de vendes i perfil de client amb suport d'IA

- Disseny del pla comercial i client ideal.
- IA per definir segments, objeccions, motivacions i missatges.

Sessió 4 - 4P: proposta de valor guanyadora

- Mètode 4P i diferenciació.
- Com fer que el text generat per IA sigui humà, concret i creïble.

Sessió 5 - Arquitectura del Customer Journey i ecosistema digital de conversió

- Customer journey mapejat.
- Ecosistema digital mínim viable dissenyat.

Sessió 6 - Mètode DICA per a un relat verbal inigualable

- Estructuració d'un relat verbal captivador i autèntic.

Sessió 7 - Fases i tècniques per convertir prospectes en clients

- Guió de conversa, objeccions, proposta i tancament.
- Entrenament amb IA per role-play i simulacions.

Sessió 8 - Vèncer el "no", persistència elegant i avaluació final

- Convertir el "no" en aprenentatge i següent pas.
- Persistència sense ser pesada.
- Prova final: presentar proposta de valor + mini pla d'acció comercial.

METODOLOGIA:

Aquest programa es basa en el mètode reconegut "L'art de demanar", combinant teoria útil, pràctica i exercicis amb humor. Les sessions inclouen simulacions reals de venda, gestió d'objeccions i tancament, en un entorn segur i de suport.

L'EQUIP FORMATIU:

SILVIA BUESO

Conferenciant, formadora i mentora. Creadora del mètode "L'art de demanar". Experta en lideratge femení.

ELISA CABEZAS

"Susurradora de CEOs". Mirada estratègica i operativa per traduir visió en estructura i decisions rendibles.

MARTA CONDOM

Especialista en comunicació visual i disseny de marques coherents amb l'estratègia de venda.

ROSER GALÁN

Coach. Acompanyament en limitacions emocionals i mentals que dificulten el creixement.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- Dilluns 20 i 27 d'abril; 4, 11, 18 i 25 de maig; 1 i 8 de juny - de 9.30 a 17.00 h

LOCALITZACIÓ:

[Parc Central Coworking](#) (C. Mestre Francesc Civil, 8 – GIRONA)

INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure't a aquesta formació, envia'ns un correu electrònic amb les teves dades personals a emprenedors@cambragirona.org i ens posarem en contacte amb tu.