

ACTIVA LES TEVES VENDES: de la connexió a la conversió

DURADA DEL CURS: 30 hores

DESCRIPCIÓ:

Tens un projecte o negoci, però et falta confiança per tancar clients?

Aquest **curs intensiu presencial** t'ofereix tot el que necessites per començar a vendre amb seguretat, fins i tot en temps d'IA.

Aprendràs a:

- Vèncer la por a vendre i comunicar amb empatia i eficàcia.
- Dissenyar propostes de valor i relats que impactin (Mètodes 4P i DICA).
- Activar el teu carisma: presència, veu, energia i conversa que sedueixi sense forçar.
- Fer servir la intel·ligència artificial com a aliada sense perdre autenticitat.
- Créixer personal i professionalment dins d'un grup de dones empoderades.

Sortiràs amb mètode, estructura i criteri per tancar clients amb confiança, coherència i presència. En només 30 hores, passaràs de donar voltes a vendre amb seguretat i efectivitat.

CONTINGUT:

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.

Habilitats humanes clau per vendre

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

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.

4P: proposta de valor guanyadora

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

Arquitectura del Customer Journey i ecosistema digital de conversió

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

Mètode DICA per a un relat verbal inigualable

- Estructuració d'un relat verbal captivador i autèntic.

Fases i tècniques per convertir prospectes en clients

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

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. Inclou 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

- **5, 6, 12 i 13 de setembre** (2 caps de setmana) - **de 9.30 a 17.00 h**

LOCALITZACIÓ:

[Hotel Carlemany](#) (Pl. Miquel Santaló, 1 – **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.