



 **BLEMAC&O**



Corporativo Blemac SC, presenta a usted, nuestros servicios de conferencias y talleres vivenciales para **Convenciones**, enfocados a motivar, compartir y desarrollar nuevas actitudes, habilidades y herramientas de comunicación, venta, trabajo colaborativo, inclusión y toma de consciencia sobre la importancia de incorporar la innovación, flexibilidad y resiliencia como eje rector de las nuevas organizaciones que pretenden ser exitosas en esta revolución 4.0 que cada día exige más adaptabilidad, creatividad y evolución humana.





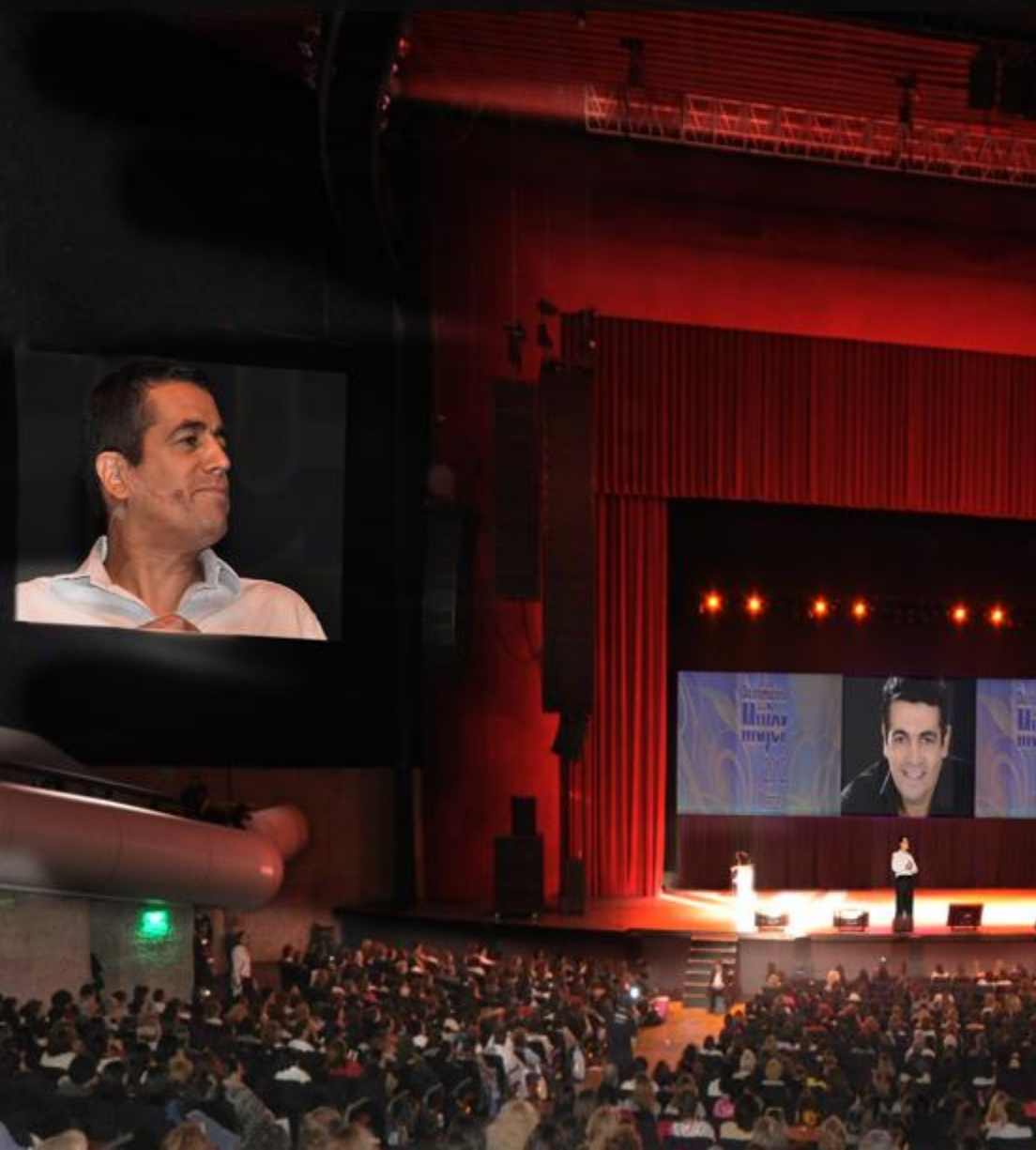
Nos adaptamos a las necesidades de la organización, perfil de los participantes (área, cultura, educación y género) compartiendo la importancia de la inclusión, adaptación al cambio, de ir un paso adelante, con sistemas valiosos para estimular el intercambio de ideas intra e inter organización.

Contamos con 43 especialistas y 12 speaker internacionales de México, Chile, Argentina, Estados Unidos, El Salvador, Nicaragua, Colombia, España y Uruguay.

Brindamos hasta 30 talleres simultáneos de capacitación vivencial (experiencial) con capacidad de 25 a 40 participantes por aula (dependemos de las instalaciones del lugar en dónde se llevará a cabo la convención)



Conferencistas:



“Del Miedo al poder”

1. Introducción
2. Definiendo lo que quiero
3. Los 2 miedos que frenan a todo ser humano
4. ¿Cuándo apareció el miedo en mi vida?
5. ¿Qué beneficios he obtenido de mis miedos en el pasado?
6. ¿Qué es lo que nunca será posible para mi si decido desde el miedo?
7. ¿Cómo pasar del miedo al PODER?
8. Cuando somos agradecidos el miedo desaparece.

Conferencistas:

Neuro Persuasión:

Cómo venderle a ellas y a ellos, y cómo influir en las decisiones de compra de las personas, según su género. Se explicará cómo es la configuración del cerebro desde la época de las cavernas y de acuerdo a los roles femeninos y masculinos, éste se fue cableando de manera diferente, lo que genera decisiones de compra diferentes, teniendo en cuenta sus miedos, sus motivaciones, etc.

El objetivo es compartir con los asistentes su capacidad de influencia, al entender cómo funciona la mente de las otras personas.



“Construyendo tus sueños”

Objetivos: A través de ejemplos de la vida cotidiana, lograr que los asistentes se concienticen (de manera inconsciente) acerca de la responsabilidad que cada uno de ellos tiene en sus resultados pasados, actuales y futuros. Es decir, crear momentos AHA!!! Para comprender la razón de sus resultados actuales y cómo e exponenciarlos en el futuro, poniendo en su mente inconsciente que son los únicos responsables de su vida. No importa las situaciones externas, siempre podrán tener éxito en su trabajo, vida personal, familiar, etc.

Temario:

- Eres el único responsable de tu vida.
- Cómo tu entorno puede impulsarte o anclarte
- La energía va donde la enfocas (cómo lograr equilibrio emocional)
- Ley de la Atracción
- Cómo incrementar tu coeficiente de Inteligencia Social (persuasión e influencia)

Beneficio: Los asistentes sabrán cómo volver a su cerebro un aliado a la hora de generar una mente próspera y conectarse con la abundancia.

Conferencistas:



Conferencistas:

“Las 7 columnas que sostienen y empoderan al vendedor”

Con el objetivo de compartir e inspirar a la fuerza de ventas en aquello que los hace exitosos, se crea la conferencia “Las 7 columnas que sostienen y empoderan al vendedor” basada en las 7 características que determinan a los vendedores “exitosos”:

- (1) Auto-conocimiento,
- (2) Preparación,
- (3) Información global,
- (4) Foco,
- (5) Equilibrio de vida
- (6) Creatividad y
- (7) Fe.

Beneficio: Se motivará a los participantes a trascender sus propios miedos para alcanzar lo que realmente desean, sin excusas y crear así, nuevos modelos mentales que sumen, contribuyan, empoderen y los preparen





Mecánica talleres:

Talleres temáticos (venta), prácticos de forma simultánea con grupos de 40 personas cada salón y duración de 2 a 3 horas **(cada participante podrá elegir entre 4 temas en 2 días)**

Temáticas de talleres:

Sala 1 y 2

El cliente fanático se logra en la POST VENTA

Conviértete en el coach, asesor, y/o pepe grillo de tu cliente
2 horas.

Sala 3 y 4

Técnicas en **MANEJO DE OBJECIONES Y CIERRE DE VENTAS** con método SPIN.

2 hrs

Sala 5 y 6

SPEECH DE VENTA, basado en las cualidades del producto y las garantías (**AIDA**) 2hrs

Sala 7 y 8

ROLE PLAY Talleres enfocados a compartir las mejores prácticas de negociación y ventas

2 hrs.

**Aquellos que están tan locos
como para pensar que pueden
cambiar el mundo, son aquellos
que lo hacen**

Steve Jobs

GRACIAS ..

