

Técnicas Teatrales

APLICADAS A LA VENTA



Orientado a

Todo tipo de comerciales y equipos de ventas en continua relación con clientes, así como propietarios, encargados y empleados de comercios y locales que desean mejorar sus habilidades sociales y su capacidad expresiva y comunicativa.

¿Debe un comercial ser un buen actor/actriz?

¿Qué transmite su tono de voz?, ¿Qué está queriendo expresar con su cuerpo? ¿Qué dice su mirada de él/

ella? ¿Pone atención sobre el otro y sabe escuchar o sólo se dedica a hablar?

1

ALCANZAR

los objetivos de venta mediante una mejora de comunicación corporal.

2

MEJORAR

presentaciones comerciales mediante ejercicios, técnica y ensayo.

3

ADQUIRIR

recursos interpretativos y capacidad de improvisación.



1. **El Teatro y yo**
Comparativa entre el significado del teatro y tus circunstancias.



2. **El Vendedor**
Abordar el papel de vendedor como un personaje teatral más.



3. **Prácticas**
Ejercicios prácticos donde poder desarrollar todo lo aprendido y aplicarlo a tu persona.

Programa

1. El Teatro y yo

Comparativas entre el mundo teatral y el mundo de la venta. Ser capaz de trabajar con tus circunstancias personales y no distraerte de tu objetivo diario.

2. El Vendedor

¿Cómo eres socializando? ¿Qué visión tienes de ti cuando hablas en público? El papel de vendedor toca abordarlo como si fuera un personaje más de una obra de teatro. Te enseñamos a cómo hacerlo.

3. Prácticas

Poner en práctica toda la teoría aprendida con una serie de ejercicios que te ayudarán a desinhibirte, saber improvisar y a perder el miedo a hablar en público.



DURACIÓN

Taller práctico de 5 horas

1. El Teatro y yo - - - 1'5 horas
2. El Vendedor - - - - -1'5 horas
3. Prácticas - - - - - 2 horas