



VENTA E INTELIGENCIA EMOCIONAL



¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL (IE)?

- >> Es la capacidad de percibir, regular y comprender las emociones propias y las de los demás.
- >> Ayuda a relacionarse mejor con uno mismo y con los demás.



COMPETENCIAS EMOCIONALES

La IE se desglosa en 5 competencias emocionales.

>> Tres de ellas son **personales**: Autoconocimiento, Autocontrol y Automotivación.

>> Las otras dos son **sociales**, es decir, inciden en la relación con los demás: Empatía y Habilidades sociales.



¿VENTAJAS DE LA IE EN LA INTERACCIÓN CON UNO MISMO?

- >> Gracias al autoconocimiento el vendedor puede ser capaz de detectar por sí mismo cuáles son sus fallos y aciertos al vender.
- >> Gracias al autocontrol y la automotivación puede sobreponerse a las dificultades inherentes a la actividad comercial.



¿VENTAJAS DE LA IE EN LA INTERACCIÓN CON LOS CLIENTES? (1)

- >> Ayuda a tener mayor tolerancia a las críticas.
- >> Los vendedores emocionalmente inteligentes empatizan con sus clientes e identifican mejor su dolor.
- >> El vendedor con IE no fuerza al cliente a comprarle...



¿VENTAJAS DE LA IE EN LA INTERACCIÓN CON LOS CLIENTES? (2)

- >> Al contrario, logra que el cliente descubra que el vendedor quiere ayudarlo a comprar lo que realmente necesita.
- >> Y, tras explicar cómo su producto le puede ayudar con su problema, sabe darle al cliente espacio y tiempo para tomar su decisión.



**¿TE IMAGINAS A UN VENDEDOR SIN
HABILIDADES SOCIALES?**

**¿O SIN CAPACIDAD DE AUTOMOTIVARSE
Y DE AUTOCONTROLARSE TRAS RECIBIR
LA NEGATIVA DE UN CLIENTE?**

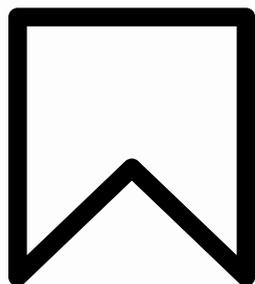




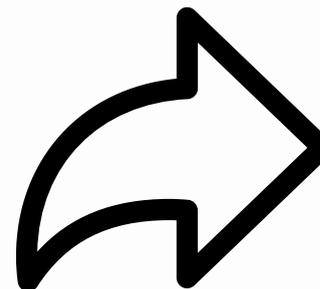
**Y TÚ, ¿CREEES QUE LA IE ES
IMPORTANTE EN LA VENTA?**



COMENTA



GUARDA



COMPARTE

