

09-09-2016

Emprendedores se entrenan para vender con eficacia en el Vivero de San Blas

Realizarán ejercicios grabados ante cámara para vender en un minuto sus proyectos e ideas con eficacia

Emprendedores de Madrid participan en un curso muy práctico - Sin vergüenza. Comunicación para vender - organizado por la Comunidad de Madrid (Madrid Emprende), el próximo 14 de septiembre, en El Vivero de Empresas de San Blas. Gestionado por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid (AJE Madrid), el objetivo es entrenar las habilidades de comunicación de los nuevos emprendedores, para que construyan discursos consistentes y transmitan el valor de sus productos y servicios. Imparte el curso Mercedes Pescador, fundadora de Medialuna, con la colaboración de Carlos Agúndez, ejecutivo de la agencia.

Una de las mayores dificultades detectadas en los procesos de venta es la de "sintetizar, mostrando con rapidez y eficacia el verdadero valor que tiene para el comprador lo que ofrecemos", dice Mercedes Pescador. A veces, incluso, "nos da vergüenza vender. Es necesario entrenarse". La consultora Medialuna ha creado un método de aprendizaje llamado Sin Vergüenza pensando en los nuevos emprendedores y startups, con el ánimo de estimular las ventas a través de la comunicación.

El aforo del vivero de San Blas, que forma parte de la Agencia de Desarrollo Económico Madrid Emprende, está completo desde que se abrió la inscripción de este curso. El vivero está destinado a empresas de nueva o reciente creación, con una antigüedad máxima del negocio de cinco años a contar desde el inicio de la actividad hasta la fecha de presentación de la solicitud, y que tengan un proyecto empresarial a desarrollar en la Comunidad de Madrid.

El curso será eminentemente práctico. Los emprendedores practicarán diversas situaciones y serán grabados ante cámara en sus procesos de venta. El método permite lograr cualidades tan necesarias como la escucha activa, la empatía, el conocimiento de uno mismo y la capacidad para mostrarse a los demás como un colaborador, en cualquier proceso de ventas. "El ensayo y la práctica son entrenamientos necesarios", según Medialuna. "Lo hemos puesto en marcha para mejorar los resultados comerciales en cualquier organización", asegura Pescador.

La mayoría de los líderes en cualquier ámbito de la vida muestran una gran confianza en sí mismos, según la consultora Pescador. Para lograr cualquier objetivo comercial es preciso entrenarse, practicar y mejorar las habilidades de comunicación y la relación con uno mismo. "Nosotros somos la principal herramienta en cualquier proceso de venta. Si no creemos en nosotros mismos, nadie lo hará", asegura Pescador. Durante la sesión, los emprendedores realizarán diferentes ensayos y discursos enfocados a gestionar eficazmente diferentes escenarios y situaciones, aportando soluciones y convirtiendo esas objeciones comunes en oportunidades comerciales.

http://www.eldistrito.es/frontend/eldistrito/noticia.php?id_noticia=35881&id_seccion=24