



## Taller 3

### Venta personal en las entrevistas de Empleo

#### + Sesión Mentoring+Coaching Grupal

#### Contenidos

1. Proceso de venta general y adaptación al proceso de selección
2. Qué necesita el comprador (seleccionador)  
Argumentos de venta: beneficios, ventajas
3. La entrevista personal, ¡Nuestra oportunidad!
4. Sondeo bidireccional: ¿Qué preguntan? ¿Qué preguntamos?
5. Cierre en positivo
6. Errores más usuales

#### Objetivos

- Conocer cómo vender los puntos fuertes
- Construir un argumento sólido y solvente del perfil profesional
- Evaluar objeciones y tratarlas con elementos de prueba
- Preparar adecuadamente una entrevista profesional

Duración 3 horas

Máximo 60 personas

Día 19 de Junio, de 10 a 13 horas

Sesión de coaching grupal: 90 minutos y grupos de 15 personas máximo.

Se agenda posteriormente.