



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)
3. Argumentos de venta: beneficios, ventajas
4. La entrevista personal, ¡Nuestra oportunidad!
5. Sondeo bidireccional: ¿Qué preguntan? ¿Qué preguntamos?
6. Cierre en positivo
7. 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 15 de Diciembre, de 11 a 14 horas. Salón de Actos C/ Serrano, 9

Posterior sesión de Coaching Grupal: 90´ y grupos de 15 personas

máximo. Se agenda posteriormente.