



Ventas Prácticas con PNL

Objetivo:

Que el participante conozca, practique e incorpore a su ejercicio profesional en ventas varias herramientas y técnicas basadas en la Programación Neurolingüística como medio para mejorar su desempeño, aumentar su efectividad y desarrollar clientes leales a su producto y/o empresa.

Duración:

16 horas

Descripción

Las ventas son un proceso dinámico que con el paso del tiempo han dejado de ser un acto de manipulación para convertirse en una relación de influencia. Así como los deseos y necesidades de los clientes son cambiantes, de igual manera el profesional de ventas requiere evolucionar para desarrollar nuevas habilidades y actitudes.

Temas específicos

- Introducción
 - o ¿Qué es vender?
 - o ¿Por qué compra la gente?
 - o Características, ventajas y beneficios
 - o Ejercicio: "Creencias y bloqueos"

Nota: El contenido y la duración de los temas pueden variar según las necesidades y requerimientos de cada cliente.

Ventas Prácticas con PNL

Temas específicos (continuación)

- Visitas en frío
 - o Necesidades y deseos
 - o Lenguaje verbal y no verbal
 - o Sistemas de representación
 - o Metamodelo
- Llamadas referidas
 - o LA TÉCNICA CONTROLAR
 - Comenzar siempre primero
 - Obtener el "sí" a todo
 - Necesidad de utilizar lenguaje positivo
 - Transferir las llamadas
 - Razonar el porqué antes de solicitar algo
 - Opcionar el mensaje
 - Limitar el tiempo
 - Afirmar lo que se hará
 - Recapitular y renovar el lenguaje
- Primera entrevista
 - o Rapport
 - o Ejercicio de rapport
 - o Criterios del cliente
 - o Anclajes
- Presentación
 - o Pistas de acceso ocular
 - o Ejercicio de Pistas de acceso ocular
 - o Negociación
- Cierre
 - o Calibración
 - o Ejercicios de calibración
 - o Manejo de objeciones
- Servicio
 - o Decálogo del servicio excelente

Nota: El contenido y la duración de los temas pueden variar según las necesidades y requerimientos de cada cliente.