



Estrategias de PNL Aplicadas a las Ventas

Objetivo:

Que el participante conozca algunos de los principios básicos de la Programación Neurolingüística y la manera de utilizarlos como estrategia para incrementar su capacidad de interactuar con sus clientes actuales y potenciales.

Duración:

4 horas

Descripción

La Programación Neurolingüística es una poderosa herramienta de comunicación. Para el profesional de ventas, es fundamental tener la capacidad de generar una impresión positiva desde el primer contacto, a través de su lenguaje verbal y no verbal.

Temas específicos

- Introducción
- Las cuatro etapas de la venta:
 1. Contacto
 - Sistemas de representación
 2. Recolección de información
 - Sintonía
 3. Presentación
 - Asertividad
 4. Cierre
 - Modelo de precisión

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