

Ventas con PNL

A hand is shown holding a 3D bar chart with a white line graph overlaid on it. The bars are blue and increase in height from left to right, indicating growth. The background is a blurred office setting with people working.

OBJETIVO:

- Aprenderás a conocer cómo trabaja el cerebro y como poder usarlo a tu favor para generar empatía y lograr una comunicación directa con tu prospecto.
- Facilitarte herramientas exitosas, eficaces y poderosas para lograr tus objetivos de ventas.
- Conocer las técnicas de PNL que intervienen y ayudan en el proceso de venta.
- Conocer las necesidades del cliente antes de iniciar la propia venta.
 - Saber cómo enfrentarse y responder a las objeciones y transformarlas en algo positivo en el proceso de venta.
 - Saber cerrar con éxito la venta.
- Crear y mantener excelentes relaciones con los clientes.
- Aprender a descubrir qué quieren en realidad y qué valoran los clientes.
 - Conocer la influencia de la mente en el desempeño y los resultados del experto en ventas.
- Descubrir la importancia y aplicación del Self Coaching como herramienta para mejorar su desempeño y resultados en ventas.

● **Modulo I: Ventas con PNL**

- La PNL y las ventas.
- Los Tipos de clientes.
- Los canales sensoriales.
- Rapport, como crearlo.
- Como crear presentaciones poderosas.
- Anclajes y tipos de anclajes.
- Manejo de objeciones con PNL.
- El cierre con PNL.

● **Modulo II: Ventas con Coaching Estructura del ser Humano, Voluntad , Conciencia**

● **Modulo III: Mente y Emociones.**

- Paradigmas, creencias limitantes, zona cómoda.
- Como desbloquear el potencial de las Ventas.
- Self Coaching para un Alto Desempeño.
- Manejo de objeciones con PNL.
- Cómo establecer y lograr objetivos en Ventas.

Duración: 8 hrs