

La PNL aplicada a las técnicas de venta es una herramienta que permite cambiar las percepciones para mejorar los resultados.

"Lo que el vendedor proyecta, en los primeros treinta segundos de la entrevista, provoca que el cliente resuelva si hará negocios con él o no", Brian Tracy

Descubre las técnicas, estrategias y modelos de programación neurolingüística para las ventas, y lograrás tener un discurso convincente



Dirigido a:

Profesionales que mantienen contacto directo con clientes, interesados en desarrollar nuevas habilidades relacionadas con las ventas

Ejecutivos de ventas, relaciones públicas, colaboradores que mantienen contacto con clientes y todas aquellas personas que quieran complementar de manera significativa las técnicas para la venta

Objetivos:

Conocer las técnicas de PNL que intervienen y ayudan en el proceso de venta.

- Mejorar las habilidades de comunicación para incrementar tus resultados en ventas.
- Identificar procesos y habilidades personales que te permitan mejorar un eficaz proceso de venta.
- Conocer las necesidades del cliente antes de iniciar la propia venta.
- Crear y mantener excelentes relaciones con los clientes



Duración, calendario y lugar:

Duración: 8 horas

Barcelona, 3 y 5 de diciembre de 2018, de 09:30 a 13:30h

Tempo Consultoría Integral

C. Girona, 1, pral, espai Gironau, 08010

Tel 93.611.63.60



Programa:

1. Programación neurolingüística.
 - 1.1. Qué es y cómo la podemos utilizar para maximizar las ventas
 - 1.2. Filtros que estructuran nuestra experiencia y visión
2. Y tú, ¿qué vendes?
 - 2.1. Sentimientos.
 - 2.2. Proyecciones
 - 2.3. Normalidad, éxito
3. Entender al cliente
 - 3.1. Principios de la persuasión para las ventas
 - 3.2. Cumplir el objetivo
4. Percepción de la realidad
 - 4.1. Congruencia
 - 4.2. Lo que parecemos es lo que proyectamos
5. La comunicación en las ventas
 - 5.1. Operadores motivacionales de la venta
 - 5.2. Estados que debe de manejar el buen comercial
 - 5.3. Estrategias para preguntar
 - 5.4. Cómo perciben las personas
 - 5.5. El lenguaje que convence



Importe: 175,00€

Formación bonificable

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal. ¡Bonifícate este curso!

Importe bonificable: 104€



Cursos relacionados: **Negociación**