

**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, 18 y 20 de septiembre de 2018, de 09:30 a 13:30h



**Tempo Consultoría Integral**

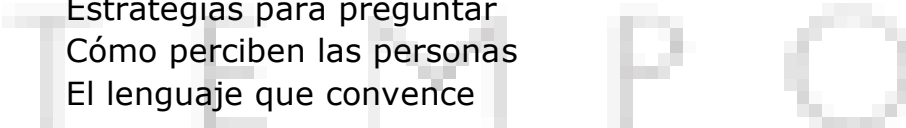
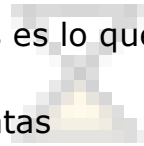
**C. Girona, 1, pral, espai Gironau, 08010**

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**