



 enlace efectivo

Programa

# Curso de Ventas con Técnicas de Programación Neurolingüística

Aprenderás **3 técnicas** de PNL para reprogramar tu mente y empoderarte como Asesor Comercial y más de **10 herramientas** de PNL para desarrollar con éxito cada etapa del proceso comercial e incrementar las Ventas de tu empresa.

## Objetivo

El participante, comprenderá las necesidades y motivos de compra de sus clientes, aprenderá estrategias de persuasión para influir positivamente en la decisión de compra, modificará las creencias limitantes que lo han frenado para la consecución de sus objetivos y diseñará el mapa estratégico comercial. Lo anterior, le permitirá fortalecer sus habilidades para mejorar sus negociaciones, y consecuentemente, consolidará ventas más efectivas.

## Dirigido a

Empresarios, Gerentes Comerciales, Asesores Comerciales, Vendedores, Emprendedores, Dueños de Negocios y Personas en general que estén interesados y tengan la necesidad en mejorar sus competencias y habilidades para el Proceso de Venta.

## Beneficios



Fortalecer las habilidades y competencias para mejorar el desempeño y la consecución de las metas de venta.



Aprender a activar las emociones y pensamientos que inciden en la toma de decisión del comprador.



Detonar el verdadero potencial de ventas en el proceso comercial.



Aplicar técnicas para modificar las creencias limitantes que repercuten en el proceso comercial.



Desarrollar una comunicación verbal y no verbal, altamente poderosa, persuasiva y asertiva.



Aprender a generar empatía y ganar compromiso en la relación vendedor-comprador.



Adquirir una mentalidad de resultados ganadora.



Crear títulos, mensajes, frases magnéticas y persuasivas para la mente inconsciente de su cliente.



Tener acceso a más prospectos y clientes satisfechos, sin tanto desgaste y esfuerzo emocional.

## Test Sistema Representacional

- Aplicación del Test para cada Ejecutivo, lo cual permitirá conocer su sistema representacional para facilitar el proceso de comunicación.

## Módulo I Aprendo a Empoderar mi Mente como un Vendedor Exitoso

- ¿Cómo influyen las emociones y las creencias en el desempeño de un vendedor?
- Identificando las creencias limitantes y cómo modificarlas.
- Aplicando las técnicas de Anclaje y Swish para empoderar la mente y eliminar creencias limitantes, miedos y actitudes negativas.

## Módulo II Herramientas de PNL para el proceso de Venta

- Cómo procesamos la información y la manera en que nos comunicamos a través de los sistemas representacionales Visual, Auditivo y Kinestésico durante las etapas del proceso comercial.
- Fórmula que decide la compra y cómo funciona la mente al momento de decidir.
- Habilidad de palabra, instrucciones incrustadas y el manejo de objeciones.
- Técnicas de Rapport (Cómo conectar con las personas, generar empatía y confianza).
- Impacto del número 3 en el proceso de venta.
- Identificar el sistema representacional de tu prospecto y/o cliente (Calibración a través de accesos oculares, palabras, vestimenta y ritmo de voz).

## Módulo III Cómo redactar Mensajes Persuasivos

- Las leyes de la persuasión.
- Palabras más persuasivas para vender.
- Fórmulas para construir títulos persuasivos.
- Redactando tu carta de ventas en 12 pasos.

## Módulo IV Construyendo mis Metas de Venta

- La importancia de establecer metas de venta.
- Técnica de Niveles Neurológicos para concretar metas.

## Modalidades

### Modalidad In Company

- **Curso con duración de 8 horas.**
- **Curso con duración de 16 horas.**

### Modalidad Curso Abierto al Público

- **Curso con duración de 8 horas.**
- **Se imparte los días Viernes y Sábado.**

### El Curso incluye:

- **Manual de trabajo.**
- **Diploma de participación.**

¿Te gustaría aprender, qué hacen los vendedores exitosos para alcanzar todos sus objetivos?

Para obtener más información da clic aquí:

[www.enlaceefectivo.mx](http://www.enlaceefectivo.mx)



