CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

CURSO PRESENCIAL:

PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS

GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 2 al 6 de diciembre de 2024
Sesiones: Lunes, miércoles y viernes
Horario: De 19:00 a 22:00 hrs.
Modalidad: presencial
Inversión: Bs. 750.-
Contacto: Ronie Kruklis
Telf. 3464000 (int. 218)
Cel. 62100810 - email:cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

Brindar herramientas prácticas a través de la P.N.L. (Programación Neuro-lingüística), las Neurociencias y el conocimiento de las estructuras de personalidad de nuestros clientes; para conectar a un nivel más profundo, causando una buena impresión desde el primer contacto. Realizar un rapport más efectivo generando seguridad y confianza a la hora de ASESORAR a nuestros clientes.
Generar cierres efectivos, identificando puntualmente las necesidades de nuestros clientes, escuchando a nivel empático e indagando adecuadamente para reconocer sus motivaciones; llevándonos, a través de distintas técnicas de persuasión, a responder/argumentar satisfaciendo las necesidades que hemos detectado.

PUBLICO OBJETIVO

Todas aquellas personas que buscan potenciar sus habilidades ventas con el objetivo de generar mayores resultados.

CARGA HORARIA

9 horas reloj.

METODOLOGÍA

Sesiones presenciales
Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.
Actividades posteriores a las sesiones
Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%

CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

CURSO PRESENCIAL:

PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS

GESTIÓN EMPRESARIAL

CONTENIDO

CAPÍTULO 1: PERSUASIÓN Y CIERRES EFECTIVOS

- El rapport: en la persuasión, cuando se da y cómo crearlo
- Tipos de clientes y el enfoque para cada uno
- Clasificación de clientes según su sistema representacional dominante; como detectar este sistema a través de la P.N.L.
- Clarificar objetivos que "creen valor" para nuestros clientes.
- Principios y técnicas efectivas de persuasión.
- Pasos para crear un ANCLAJE en nuestros clientes.
- MICRO y MACRO expresiones, para lograr una mejor calibración y entendimiento con el cliente.
- Técnica para abordar objeciones: Admisión de la objeción, Profundización de la objeción y Respuesta positiva a la objeción.

CAPÍTULO 2: TÉCNICAS DE CIERRE

- Argumentos racionales y emocionales.
- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba, la herramienta para saber en qué etapa de la venta estamos
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- El lenguaje no verbal apropiado para concretar ventas.
- Señales de compra, cuando estar atento.
- Cierres de ventas poderosos
- El momento para hablar de Ventas Cruzadas
- Errores comunes al momento de cerrar ventas.
- Los valores de un Cerrador Estrella
- Cierres Neurolingüísticos.
- Principios de persuasión: Reciprocidad, escasez, autoridad, simpatía y consenso.

FACILITADOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional "COPC" (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y

CENACE
Unidad de Educación Continua UPSA

CURSO PRESENCIAL:

PERSUACIÓN PARA CIERRES EFECTIVOS

GESTIÓN EMPRESARIAL

Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro-Lingüística) certificado por la Universidad de California – EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGIA DISNEY. Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONOMICO, NATURA,BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.