

**CURSO ONLINE:**

# EL ARTE DE **VENDER** **CON P.N.L.**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## INFORMACIÓN IMPORTANTE

**Modalidad:** Online

**Fecha:** Del 05 al 14 de junio de 2023

**Sesiones:** Lunes y miércoles

**Horarios:** De 19:30 a 21:30 hrs.

**Inversión:** Bs. 700

**Contacto:** Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

## OBJETIVOS DEL CURSO

El taller busca trabajar, a través de la PNL (Programación Neuro-lingüística), cómo generar confianza en nuestros clientes, causar una buena impresión desde el primer contacto y hacerlos sentir cómodos. Aprender a realizar el rapport para que se sientan conectados a nosotros y poder interactuar con nuestros clientes en un ambiente que les proporcione seguridad y confort.

También brindar herramientas para realizar ventas consultivas analizando acertadamente necesidades, aprendiendo a preguntar, a escuchar a nivel empático reconociendo las motivaciones de los clientes y a responder/argumentar satisfaciendo las necesidades que hemos detectado.

## ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

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

## CARGA HORARIA

Ocho (8) horas de sesiones online, dos (2) horas de trabajo individual.

## CERTIFICACIÓN

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 y presentación de los trabajos del 80%.

**CURSO ONLINE:**

# EL ARTE DE **VENDER** CON P.N.L.



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## CONTENIDO

### CAPÍTULO 1: CONEXIÓN, SINTONÍA Y EMPATÍA BASADAS EN LA PNL

- ¿Somos vendedores o asesores?
- El primer contacto; para generar una buena primera impresión.
- El perfil correcto de un asesor/vendedor.
- La prospección y sus porcentajes.
- El speech de presentación como base fundamental en el mundo de las VENTAS.
- Utilizando nuestra Esfera de Influencia para VENDER MAS.
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo.
- Clasificación de clientes según su sistema. representacional dominante; como detectar este sistema a través de la PNL.

### CAPÍTULO 2: LA NEURO ORATORIA EN EL MUNDO DE LAS VENTAS

- La COMUNICACIÓN, la mejor herramienta para transmitir valor.
- El poder de las palabras al momento de ofertar un producto o un servicio.
- Preguntas poderosas al momento de vender/asesorar.
- Preguntas cerradas y abiertas, cuando y como hacerlas.
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?, generando conexión.
- Diferencias entre empatía y simpatía.
- Como te conectas con tu cliente.
- Reglas del cerebro que debes conocer al momento de hablar frente a las clientes.
- Modulación, vocalización y dicción, transmitiendo mensajes claros.
- ¿Cómo se produce la comunicación?
- El arte de la improvisación.
- La TRIADA MÁGICA para reforzar la venta del producto o servicio.
- Lenguaje sensorial.

## INSTRUCTOR

**Lic. 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

**CURSO ONLINE:**

# EL ARTE DE **VENDER** CON P.N.L.



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

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 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 METODOLOGÍA 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 ECONÓMICO, 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.